

Instituut in het nieuws
Een tijdsbeeld van het
DLO Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO)
door middel van artikelen in
kranten, opiniebladen en vaktijdschriften

September 1993

DLO Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO)
Conradkade 175
Postbus 29703
2502 LS Den Haag

594198

Verantwoording

- Copyright** : De uitgevers en redacties van Agrarisch Dagblad, Agrion, Elsevier, Groenten + Fruit, NRC Handelsblad en Visserijnieuws hebben ons toestemming gegeven de betreffende artikelen over te nemen. De teksten zijn door ons opnieuw gezet en wij zijn zo vrij geweest de zetfouten in de oorspronkelijke teksten te corrigeren. Nieuw ontstane zetfouten (ja zo gaat dat) zijn uiteraard voor onze rekening. Foto's, tabellen en grafieken uit de oorspronkelijke artikelen hebben wij niet overgenomen; de leesbaarheid van de tekst is daardoor ons inziens niet aangetast.
- Vormgeving** : LEI-DLO
Stafafdeling Interne en Externe Communicatie
- Omslagfoto** : Centrale Fotodienst DLO

Inhoud

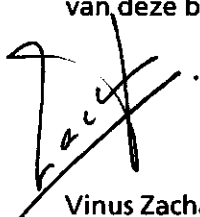
Ter inleiding	5
Een spel van knippen en betasten Eric Vrijsen in Elsevier van 20 maart 1993	7
Aantal vragen aan het LEI neemt steeds meer toe Visserijnieuws van 26 februari 1993	14
In Sexbierum is het net zo licht als in Monster Bram Mertens in Agrion van december 1992	17
"We houden de kop wel boven water" Leo Tholhuijsen in Agrarisch Dagblad van 19 maart 1993	22
Bio-produkt verlaat rommelwinkel Dieuwke Grijpma in NRC Handelsblad van 10 maart 1993	26
"Crisis heeft overlevenden" Frits Bloemendaal in Agrarisch Dagblad van 19 maart 1993	31
"Woede boeren over akkoord met VS misplaatst" Friederike de Raat in NRC Handelsblad van 30 maart 1993	33
Tuinders en de wereld van Ot en Sien Robert van Til in Groenten + Fruit van 2 april 1993	36
Het hachelijke bestaan van akkerbouwer Rob van den Berg in NRC Handelsblad van 30 maart 1993	40
Akkers vol groenten Wim du Mortier in Groenten + Fruit van 9 april 1993	44
Mestwetgeving kost CDA stemmen van boerenvolk Ward op den Brouw en Max Paumen in NRC Handelsblad van 23 april 1993	49

Ter inleiding

Ons instituut is nog al eens in het nieuws. Dat is verklaarbaar omdat ons werk alles te maken heeft met bedrijf en samenleving. En resultaten van onderzoek dienen nu eenmaal ter verdieping van inzicht. Daarbij komt dat ons terrein van onderzoek zo breed en gevarieerd is, dat er altijd wel ergens publieke belangstelling voor is. Wij spelen daar ook op in. Jaarlijks geven wij een vijftigtal persberichten uit, waarin wij kort aangeven wat de inhoud is van een nieuw verschenen publikatie van ons instituut. Dat weerspiegelt zich in korte berichten in kranten en vakbladen.

In deze bundel INSTITUUT IN HET NIEUWS hebben wij een aantal langere artikelen verzameld waarin ons instituut een plaats heeft gekregen. Nu eens is dat een centrale plaats omdat de journalist of redacteur heeft gewerkt met rapporten en interviews met medewerkers van ons instituut. Dan weer moeten wij genoegen nemen met een wat bescheidener plaats omdat ons werk is geplaatst in een breder perspectief. En in een enkel geval worden we maar even genoemd, maar de maatschappelijke relevantie is dan toch aanwezig.

Deze bundel geeft een tijdsbeeld van ons instituut, van onze medewerkers en van ons werk. Een beeld dat anderen van ons schetsen. Daarom is deze bundel ook een spiegel die anderen ons voorhouden. Ik wens u veel genoegen bij het doorbladeren van deze brochure en bij het lezen van de artikelen.



Vinus Zachariasse
Directeur
DLO Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO)

Een spel van knijpen en betasten

Veemarkten raken steeds meer in verdrukking

door

Eric Vrijssen

In Nederland resteren nog tien veemarkten. Het gesleep met koeien wordt te kostbaar, altijd dreigt besmettingsgevaar. Zonder markten vreest de boer echter prijsmanipulatie door de grote slachterijen. Wat is een goede koe? "Jij ziet toch ook meteen of een vrouw mooi is?"

Ongeduldig drommen de veehandelaren samen achter een ijzeren hek. Ze staan een beetje op te scheppen over de kwaliteit van de dieren die ze vannacht hebben opgesteld in de Frieslandhal. "Koopman, ik heb een paar hele knappe koeien voor je."

Pas om zes uur 's morgens geeft de marktmeester het teken en mogen ze de veemarkthal betreden. Daar staan duizenden runderen en schapen te wachten op een nieuwe eigenaar of op het laatste ritje naar het slachthuis. De handelaren rennen door de drijfgangen naar hun "balies". Iedereen heeft een eigen plekje op de veemarkt gehuurd dat met een degelijk naambordje wordt gemarkeerd.

Onmiddellijk begint het handjeklap. "24," zegt de eigenaar van een prachtige stier die volgens hem 2.400 gulden waard is. De tegenpartij zegt: "Als je 23 zegt, zal ik bieden." De eigenaar schudt zwijgend zijn hoofd over zo veel domheid. Een paar ogenblikken staan twee dikke mannen met wandelstok elkaar in de ogen te kijken. Koppig, maar niet onvriendelijk. Dan keert de aspirant-koper de eigenaar van de stier de rug toe en loopt weg.

Dit hoort bij het theater. Zolang je een handelaar op de rug kijkt, mag je geen

nieuw bod doen. "Geluk op de rug" is uit den boze. Daarom draait de man zich nog even om. Inderdaad komt er een nieuwe prijs. De koper keert terug en het spel wordt hervat.

Soms kunnen handelaren vier of vijf keer van elkaar wegllopen om het ten slotte toch nog eens te worden. Dan schrijven ze iets op in hun notitieblokje. Met vetkrijt wordt op de kont van het beest het herkenningsteken van de nieuwe eigenaar aangebracht.

Veehandelaren zijn even divers als de runderen die ze kopen en verkopen, maar tot hun vaste kenmerken behoren een Mercedes, een stofjas, een wandelstok en een dikke portefeuille die met een koperen kettinkje om hun nek hangt. Het zijn de vrije jongens van de landbouw. Ze hebben de naam gewiekste sjacheraars te zijn, maar wie zaken met ze doet hoeft nooit bang te zijn dat ze niet betalen. Een man, een man, een woord, een woord.

Robuuste kerels zijn het, die om acht uur 's morgens, terwijl ze met hun klompen in de drijfmest staan, een lekkerbekkie verschalken bij de viskraam in een hoek van de veemarkt. Het is aangenaam rumoerig in de Frieslandhal. De handel verloopt vlot. De onzichtbare hand van vraag en aanbod doet haar werk. Dadelijk zit elke handelaar aan zijn eigen, stilzwijgend gereserveerde, tafeltje in het café. Hij laat bier en borrels brengen door zijn vaste serveerster. Het zijn conservatieve gewoontes die hun nut bewijzen: de handelaren kunnen elkaar moeiteloos traceren en het afrekenen kan beginnen. Ze trekken hun portefeuilles en halen de groene flappen te

voorschijn. Eventuele pijnpunten worden weggewerkt met alcohol.

Stokslagen

Zo is er twee keer per week bedrijvigheid in de Frieslandhal. Toch gaat het niet goed met de Nederlandse veemarkten. Gestaag verliezen ze terrein op de directe handel van veehouders met coöperaties en slachterijen. In de jaren zestig bestonden nog twintig wekelijkse veemarkten. Nu zijn er nog tien en volgens het Landbouw-Economisch Instituut (LEI) zullen vijf veemarkten overleven. Uit oogpunt van folklore is dat jammer. Elke veemarkt is een kleurrijk schouwspel. De handelaren gebruiken het woordje gezelligheid om de onweersaanbare sfeer in de markthal te beschrijven. 's Zomers worden bussen vol Japanse en Amerikaanse toeristen vanuit Amsterdam naar de veemarkt van Purmerend gereden.

De markten zijn helaas ook besmettingshaarden van veterinaire ziekten, al worden de hallen en pleinen na afloop nog zo grondig gereinigd. Varkens worden tegenwoordig slechts in kleine aantallen verhandeld op de veemarkt. Dan moeten ze direct naar de slachterij, ze mogen niet meer terug naar een boer. Runderen zijn minder kwetsbaar, maar de meeste veehouders kopen hun melkvee liever bij bekende collega's dan via de veemarkt. Menigeen in de agrarische sector houdt zijn hart vast voor een nieuwe uitbarsting van het mond- en klauwzeer. "De beesten worden tegenwoordig niet meer ingeënt, want anders wil Japan geen Nederlands vlees meer toelaten", zegt een veehandelaar. "Vanwege het exportbelang stellen we de gezondheid van onze dieren in de waagschaal."

Doordat de boeren steeds wetenschappelijker met hun vee omgaan en bijvoorbeeld een computergestuurd voedingsprogramma volgen, is een nivellering

van de veestapel in gang gezet. Op een gegeven moment zitten alle varkens of mestkalveren in een stal aan het gewenste gewicht. De dieren hoeven niet meer naar de veemarkt. Ze worden "geclassificeerd" en tegen een afgesproken prijs direct aan de slachterij geleverd.

Bij koeien is dat moeilijker. "Iedere koe is anders", heet het in de veehandel. Sterker nog, de laatste jaren zijn allerlei buitenlandse rassen geïntroduceerd. *Holsteiner*, *Piemontese* of *Blonde d'Aquitaine* hebben zich laten kruisen met het traditionele zwartbont en roodbont. Deze diversificatie is in het belang van de veemarkt. Het schrikbeeld van de veehandel is dat ook koeien en schapen in de toekomst geïnclassificeerd kunnen worden en groepsgewijs van eigenaar verwisselen, waarbij de computer de prijs dicteert. Dan is de veehandelaar met zijn koeienkennis en zijn marktinstinct niet meer nodig.

Iedereen zegt dat zoiets nooit zal gebeuren, al zouden de grote slachterijen het willen. Zij vinden de veemarkt een archaïsch instituut. Het gesleep met de koeien is kostbaar en leidt tot gewichtsverlies. Bovendien drijven de veehandelaren de prijzen op om zelf extra te verdienen. Op de veemarkt brengt een koe doorgaans honderd gulden meer op dan in de directe handel met een slachterij. Maar zeker is dat niet. De omweg via de veemarkt vergt marktgeld - ruim elf gulden per koe - en extra transportkosten.

De banken hebben de veehandel onlangs in zijn ziel getroffen: op de bankfilialen op de veemarkten kan men - zogenaamd om veiligheidsredenen - niet meer met contant geld terecht. Alleen de Frieslandbank in Leeuwarden staat pal. Op alle andere markten is een "veemarktcheque" ingevoerd. "Zo willen de banken valutadagen snoepen", zegt voorzitter J. Diepeveen van de Neder-

landse Bond van Handelaren in Vee. Het is spijtig, want de contante betaling was juist een sterk punt van de veehandelaar. Door de veemarktcheque wordt ook het zwarte geldcircuit uitgebannen, ofschoon dat door allerlei acties van de fiscus nog slechts van marginale betekenis was. Boeren gaven van hun tweelingkalfjes slechts één dier op, zodat ze het andere zwart konden verkopen. En kwam de waakhond na jarenlange trouwe dienst te overlijden dan ging het kadaver als dood kalf naar de destructor. Zodat een springlevend kalfje naar de veemarkt kon zonder medeweten van de belastingdienst.

Vorig jaar heeft het ministerie van Landbouw een identificatie- en Registratiesysteem opgezet, waardoor de controle nog scherper dreigt te worden. Alle runderen moeten nu een pijnlijk oormerk dragen. Het blijkt een bespottelijk systeem. Niet alleen lopen de koeien voor gek in de wei, ook heeft het ministerie nagelaten de recycling van de oormerken te regelen. In de slachthuizen staan hele bakken met afgesneden koeieoren. Een veehandelaar zegt: "Je dacht toch niet dat die per aangetekende post naar het ministerie van Landbouw worden gestuurd waar een ambtenaar de oormerken lospeutert." En dus is het vragen om fraude.

Op woensdag zijn de Brabanthallen in Den Bosch het centrum van de veehandel. Van oudsher is het de grootste veemarkt van Nederland, al liggen de totale aantallen aangevoerde dieren in Zwolle en Leeuwarden momenteel iets hoger. Een paar jaar geleden heeft de gemeente de Bossche veemarkt verkocht aan Libéma, een bedrijf dat recreatieparken en vakantiebungalows exploiteert. Onlangs heeft Libéma ook de veemarkt in Zwolle overgenomen. "De prioriteit ligt bij beurzen, tentoonstellingen en evenementen, maar de veemarkt is nog steeds

winstgevend", zegt directeur M. van der Steen van de Brabanthallen.

Vanavond zal Lou Rawls de blues zingen in een aanpalende evenementenhal, maar dat zal de veehandelaren in de Heusden-Altenahal (weidevee) of de Baroniehal (slachtvee) een zorg zijn. Het gesprek van de dag is veel meer de blaasjesziekte die bij Nederlandse varkens in Italië is geconstateerd. In Den Bosch worden doorgaans op dinsdag enkele honderden varkens aangevoerd, maar nu ligt die handel helemaal stil. De prijs van biggen is ingestort.

Door het exportverbod dat de EG heeft uitgevaardigd kunnen de boeren hun varkens alleen aan de Nederlandse slachterijen kwijt en daardoor zullen de prijzen onmiddellijk dalen. Volgens Van der Steen is nu in het klein te zien wat er met de veeteelt zal gebeuren als de veemarkten ooit zouden verdwijnen en de grote slachterijen het monopolie zouden verwerven: "De boeren zullen beseffen dat ze belang hebben bij meerdere afzetkanalen en dus bij het voortbestaan van de veemarkt."

Een groep Vlaamse veehandelaren bezoekt de Brabanthallen om te bekijken of ze hier Belgische runderen kunnen gaan verkopen. De opheffing van de Europese binnengrenzen maakt dit in principe gemakkelijk, ware het niet dat de regels van de veterinaire inspecties al maar scherper worden. In een vergaderzaaltje luisteren de Belgen naar een vertegenwoordiger van de Gezondheidsdienst voor dieren. De man houdt een ingewikkeld verhaal over Belgische en Nederlandse bloedmonsters, kweekjes en openingstijden van laboratoria. Er zal heel wat geregeld moeten worden. Plotseiling legt een van de Belgen zijn arm op tafel, stroopt zijn mouw op en zegt: "Moet ge soms van mij ook bloed trekken?"

In de markthal weerklinken regelmatig

noodkreten: "Pas t'er op!" Vlug wordt de handel onderbroken, omdat een dol geworden stier door de drijfgang galoppeert. De runderen van tegenwoordig zijn wild. Vroeger stonden ze hun hele leven lang vastgebonden aan een touw in de stal en waren ze op de markt zo mak als lammetjes. Op een moderne boerderij verblijven runderen in loopstallen. Dat maakt hen onstuimig. Daarom mogen in de Brabantse pas verkochte koeien zelf hun wanordelijke weg naar de uitgang zoeken. Dat is veiliger dan hen aan een touw te geleiden.

Passeert een kudde koeien dan is iedereen behulpzaam met het toedienen van veerkrachtige stokslagen op de ruggen van de beesten. Koppigheid komt te staan op extra harde klappen, waardoor het stof uit de koeievacht wordt geslagen. Een enkele keer laat een drijver zich gaan en schopt hij met volle kracht tegen de klotsende uiers van een radeloze koe. In de bedaarde ogen van het beest staat angst voor het nog onbekende abattoir.

De inspecteurs van het ministerie van Landbouw en de alom aanwezige veeartsen houden echter een oogje in het zeil. Ook marktmeester G. Pijnenburg bekommert zich om het welzijn van de dieren en laat zieke koeien onmiddellijk verwijderen. De veemarkt-directie van Leeuwarden heeft kortgeleden voor anderhalf miljoen gulden een nieuwe, antislip-vloer laten aanleggen. Voorheen gleden te veel koeien uit in de mest. Hun poten in spagaat, scheurden ze hun onderbuik helemaal open.

Op de veemarkten komt dierenmishandeling incidenteel voor. Overheersend is echter de waardering voor dieren. Veehandelaren staren met opgetrokken onderlip naar een koe die hun misschien zou kunnen "passen". Dan begint, eerst aan de achterkant, het knijpen en betasten. Naast de staart zit een kleine holte

waar men de huid kan samenknijpen om het vetgehalte vast te stellen. Het graaien in de lendenen en de onderbuik geeft uitsluitsel over de beveleedheid. Tenslotte grijpen de handelaars nog even in de borst en stellen ze met zekerheid vast of sprake is van een droge, een rijpe of een overrijpe koe.

Eigenlijk is dit een overbodig ritueel, want een echte handelaar taxeert een koe in één oogopslag. Waar ze op letten? Tja, dat is moeilijk onder woorden te brengen. "Jij ziet toch ook meteen of een vrouw mooi is."

Tegen het sluiten van de Bossche veemarkt komen de prijzencommissies bij elkaar. Daarin zitten behalve de marktmeester ook vertegenwoordigers van het bedrijfsschap voor de veehandel, de slachterijen, de vleesgrossiers en het Landbouwschap. De commissie moet vaststellen welke prijzen die ochtend zijn betaald voor de verschillende categorieën runderen. De slagers hebben er belang bij de prijzen wat te onderschatten, terwijl de veehandelaren juist iets willen overdrijven. Soms vliegen de vonken eraf, maar altijd komt de commissie tot een eensluidend oordeel over de stemming op de markt en de prijzen per kilo. Een dubbeltje per kilo meer, betekent circa 30 gulden extra per koe.

Vertrouwen

De prijzencommissie beoordeelt runderen volgens het Europ-systeem: Super; Extra; Eerste klas; Tweede klas; Derde klas en Worst. Het is een kwaliteitsbeoordeling die tegenwoordig in heel Europa wordt gebruikt, maar alleen voor statistische doeleinden. "Op de markt kunnen wij er absoluut niet mee uit de voeten. Je ziet een koe en je hebt onmiddellijk een prijs in je hoofd", zegt een veehandelaar.

Als criteria bestaan die een objectieve beoordeling mogelijk maken, hoeven de

dieren toch niet meer naar de veemarkt? Dan kan de handel per beeldscherm worden afgewerkt en kan het zogenaamde *tele-veilen* worden ingevoerd? Dit is een misvatting, verzekeren alle leden van de prijzencommissie. Een koe kun je niet kopen of verkopen zonder er naar te kijken. De koehandel is een sociaal, ja zelfs mystiek gebeuren.

J. Aarnoutse is inkoper van een grote slagrij: "Soms zeg je: 'Er zit geen zegen aan die vent.' En dan koop je niks van hem, terwijl anderen toch rustig zaken met hem doen." Hij weet niet goed waarom hij zo bijgelovig is. "Mijn vader heeft het me vroeger nu eenmaal zo geleerd."

Op de veemarkt zal niet één koe onverkocht blijven. De vrachtprijzen zijn hoog en het is niet aantrekkelijk de dieren terug naar huis te nemen en het volgende week weer te proberen. Wie na acht uur niet "los" is, moet een verlies incasseren. Rond die tijd dalen de prijzen met reuzensprongen, maar de beste koeien zijn dan wel verkocht. Voor het zover is, kunnen de prijzen ook nog stijgen door toedoen van de zogenoemde schossers. Dit zijn speculanten die koeien kopen om ze nog dezelfde ochtend met winst te kunnen doorverkopen. Zij hoeven geen marktgeld te betalen en kunnen dus een maximale winst scoren.

"De grote jongens", zegt veehandelaar Van de Meer uit het Friese Tietjerk, "verhandelen op een dag als deze hier in Leeuwarden dertig, misschien wel vijftig koeien met een winst van vijftig tot honderd gulden per dier." Veel boeren willen die winst zelf in hun zak houden. Ze geven hun vee "in commissie" aan de veehandelaar die toezegt de beest voor een goede prijs op de markt te gaan verkopen. De handelaar moet de opbrengst afdragen, na aftrek van kosten en een commissie van meestal vijftig gulden.

Wat nu als de koeien minder opbrengen

dan tevoren afgesproken? "Je moet aan de krappe kant gaan zitten", zegt Van de Meer. "Als het meevalt is de boer tevreden. Maar valt het tegen dan loopt hij naar je concurrenten." De verleiding is groot een deel van de opbrengst gewoon in eigen zak te steken. "Sommige handelaren doen dat ook. Als die op hun eigen handel een verlies hebben geleden, smeren ze de schade uit over de koeien die ze in commissie hebben verkocht", vertelt Van de Meer.

Boeren doen daarom alleen zaken met veehandelaren die ze vertrouwen. "Bij het eerste bakje koffie dat je bij een boer gaat drinken, merk je al of het klikt", zegt Van de Meer. En natuurlijk: "Als je de boerin op de hand hebt, zit je gebeiteld." Verder is het zaak altijd op tijd te betalen. "Als je verzaakt, weten je concurrenten dat meteen en gaan ze onder jouw boeren boemelen. Dan kun je meteen ophouden."

De veemarkt is een treffen van vertrouwen en achterdocht. Talloos zijn de boeren die 's ochtends reikhalzend het prijzenoverzicht op *Teletekst* zitten af te wachten. Vooral in Leeuwarden gaan veel boeren zelf naar de markt om persoonlijk de stemming te peilen. Vanaf een uur of half acht scholen honderden boeren, veehandelaren, veedrijvers en vrachtwagenchauffeurs samen in de café-ruimten Prins, Goes en Bakema. Daar hangt al vlug dezelfde penetrante geur als in de veemarkthal.

De landbouw is een schaakspel en op de veemarkt wisselen de boeren nieuwtjes uit waarmee ze hun zetten kunnen beargumenteren. Boer Hertinga uit Kornjum overweegt binnenkort een aantal schapen te verkopen. Hoe is de prijs? Kan hij niet beter wachten? Als hij verkoopt, heeft zijn grasland in het voorjaar een betere "eerste snee", en heeft hij dus meer hooi.

Andere boeren komen eens informeren

naar de export van jonge koeien. Zit daar vaart in, dan zal vermoedelijk een aantal veehouders zoveel koeien verkopen dat ze hun melkquotum niet volmaken. Dan is het beter niet langer te wachten met de aankoop van melkvee. Maar het leasen van extra melkquotum kan beter nog even worden uitgesteld. Zo vibreert de veemarkt op de schommelingen in de agrarische sector. Veehandelaren rijden de hele dag over het platteland en bezoeken tientallen boeren. Ze horen als eersten wie zijn bedrijf wil uitbreiden en wie zijn boerderij van de hand wil doen. Niet zelden handelen ze behalve in koeien, stieren en kalveren, ook in melkquota en onroerend goed.

Ir. M. Borgstein is de veemarkt-deskundige van het Landbouw- Economisch Instituut. Hij is mede-auteur van enkele sombere rapporten. Steeds minder vee vindt zijn eindbestemming via de veemarkt. Voor de varkens is dat minder dan één procent van de totale veestapel. Maar vreemd genoeg blijven de prijzen op de markt richtinggevend voor de hele varkenshandel. "Zo lang de sector het accepteert, behoudt de veemarkt zijn prijs-setting-functie", zegt Borgstein.

Op den duur dreigt het gevaar dat de grote slachterijen de prijzen kunnen manipuleren door op strategische momenten weg te blijven van de veemarkt. Dan storten de prijzen in en zijn de slachterijen ook in de directe handel met de veehouders goedkoper uit. De boeren moeten dan genoeg nemen met lagere prijzen of moeten hun dieren in het buitenland verkopen. De export wordt echter steeds moeilijker door de veterinaire regels en door de EG-richtlijnen voor het vervoer van levende dieren.

Op dit moment mag een veewagen maximaal 24 uur onderweg zijn en is Rome als eindbestemming geen probleem. De EG werkt aan een regeling

waarbij de dieren na acht uur recht hebben op een tussenstop. Ze moeten gelucht, gevoerd en gedrenkt worden. Zo'n regeling speelt de Nederlandse slachterijen in de kaart. De Bond van Handelaren in Vee onderkent het gevaar en maakt plannen voor de aanleg van grote pleisterplaatsen, ergens aan de *Autoroute du Soleil*.

Tele-veilen

De veemarkt in Leeuwarden wil binnenkort gaan tele-veilen. "Op die manier kunnen we als traditionele veeteelt-provincie onze vleugels uitslaan naar Duitsland, België en Engeland", zegt directeur H. Schotsman. Vooral nog is het een experiment met defensieve bedoelingen: de veemarkten vrezen dat de grote slachterijen zelf met tele-veilen zouden kunnen beginnen.

De rapporten van het Landbouw-Economisch Instituut schetsen een toekomst voor de vrije veehandelaar als veterinaire en commercieel adviseur van de boeren. Maar dat is nu weer zo'n typische doctorandussen-oplossing. De veehandelaren beweren immers dat ze die rol altijd al hebben vertolkt. "We hebben een vertrouwensfunctie. We doen er zelfs nog maatschappelijk werk bij", zegt bondsvoorzitter Diepeveen. En de boeren zeggen dat adviseurs nooit bestaan: "Iedereen die op mijn erf komt, wil aan mij verdienen."

Het is half tien in de Frieslandhal. Marktmeester Hoeksema heeft het overzicht van aanvoer, prijzen en handel bijgewerkt. De handelaren en de boeren bekijken aandachtig het grote bord aan de muur van de markthal. Koopman Van de Meer uit Tietjerk zegt dat hij redelijk heeft kunnen handelen. Hij maakt lange dagen, want thuis heeft hij ook nog een varkenshouderij. Zijn vrouw werkt als radio-laborant in het ziekenhuis van Leeuwarden. En er is ook de zorg voor de drie

kinderen. Omdat het krokusvakantie is, mochten de kleintjes vandaag mee naar de markt. Na lang aandringen krijgen ze van Van de Meer een tientje om knakworsten te kopen. Opgetogen keren ze terug, maar al vlug laat de jongste zoon zijn worst in de koeiedrek vallen.

Wat nu? "Afspoelen", beveelt Van de Meer. Hij wijst naar een kraan waaronder kooplieden hun laarzen en klompen schoon spuiten. Even later keren zijn zoontjes terug met de onder hoge druk gereinigde knakworst. "Mooi hé", zegt Van de Meer.

Aantal vragen aan het LEI neemt steeds meer toe

"Garnalen in Bangla Desh? Daar weten we alles van!"

Wie iets te weten wil komen over het economisch reilen en zeilen van de Nederlandse visserij, kan niet om de 14 medewerkers van de afdeling Visserij van het Landbouw-Economisch Instituut heen. Op deze afdeling wordt allerlei cijfermateriaal met betrekking tot de afzonderlijke bedrijven en de hele sector verzameld en geanalyseerd, en verwerkt in artikelen, rapporten, lezingen, en niet in de laatste plaats in aanbevelingen voor beleidsmakers en het PVV. Deze hebben in ieder geval de jaarlijks verschijnende LEI-publikatie "Visserij in cijfers" altijd op zak. De laatste tijd slaan de onderzoekers hun vleugels uit ook naar het buitenland, onder andere omdat daar opdrachten vandaan komen. In dit nummer van Visserijnieuws staat ook een bijdrage van het LEI. Reden genoeg om eens langs te gaan bij het LEI, waar gesproken werd met Wil Smit, Jos Smit en Jan Willem de Wilde.

"Qua omvang is onze visserij-afdeling uniek in Europa", zegt afdelingshoofd Wil Smit. Hij staat aan het hoofd van een tiental zeer gespecialiseerde medewerkers, allemaal gestationeerd in Den Haag. Die specialisatie is niet de enige reden dat de meesten "lang blijven hangen" en het verloop dus erg klein is. "De sector visserij spreekt onze mensen gewoon erg aan", voegt Smit toe. Het LEI onderzoekt alles wat maar met bedrijfs- en sectoreconomie samenhangt, waarbij tevens aandacht is voor sociale aspecten als werkgelegenheid. Het LEI-bestuur beslist over het werkprogramma. De verschillende afdelingen van het LEI adviseren via de Commissie van Advies

aan het bestuur. Het LEI heeft een informatieplicht, maar publiceert nooit over afzonderlijke bedrijven. De gegevens die het LEI ontvangt van zeker een kwart van de Nederlandse kottervloot vormen de ruggegraat van de afdeling. Smit: "We krijgen van de trouwe deelnemers aan de steekproef letterlijk elk factuurtje en afschriftje. De gegevens worden door ons verzameld en bewerkt. Dat kost het LEI natuurlijk veel geld, maar er is niemand anders die dit soort gegevens verzamelt."

Kapitaalintensiteit

Uit deze stroom van gegevens kan makkelijk een algemeen beeld van de Nederlandse visserij geschetst worden. Jan Willem de Wilde, zie zich vooral bezighoudt met technisch-economische aspecten van de visserij, noemt dat beeld redelijk gunstig, zeker ten opzichte van het buitenland: "De onheilstijdingen komen zeker niet van het LEI. Onze visserij kenmerkt zich door heel weinig mensen op een heel dure vloot, waar de deelvisserij ervoor zorgt dat de arbeidsinzet optimaal is. De kapitaalintensiteit is nergens anders ter wereld zo groot." Smit valt in: "In Nederland is de financiering in de visserij niet zo'n probleem als in andere landen. De commerciële banken bij ons stappen graag in de visserij. Nederland wordt wel eens beschuldigd veel subsidie te geven, maar dat gebeurt juist weinig. Wél hebben we bepaalde fiscale faciliteiten, maar die gelden voor iedereen."

Jos Smit, die zich vooral bezighoudt met vishandel en -verwerking, wijst erop dat Nederland momenteel geluk heeft met

de platvisbestanden en de prijzen van de platvis. "De ontwikkeling van de verwerkende industrie is voor de visserij ook van groot belang geweest. Hoe kort is het nog maar geleden dat we schol niet of nauwelijks konden verwerken? En hoe belangrijk is die schol nu wel niet? Daarnaast hebben de gunstige ligging van Nederland en de goede infrastructuur de vloot in de kaart gespeeld."

Energiekosten

De achilleshiel van de Nederlandse visserijvloot zit in het relatief zeer grote brandstofgebruik. "Als de energiekosten in de wereld weer omhoog zullen gaan, zal dat voor ons als eerste negatief uitpakken", aldus De Wilde. Hij wijst op de strijd tussen het economisch optimum en het technisch optimum, als ter sprake komt dat de capaciteit van de vloot niet volledig wordt benut. "Zolang het kan met onze traditionele visserij met goed functionerende familiebedrijven moet je het zo laten. Werkgelegenheid is ook heel belangrijk. Nu verdienen veel mensen er goed aan."

Het LEI is voorzichtig met waardeoordeelen. Het wijst op de gevolgen van bepaalde keuzes, en geeft in principe geen oordelen. Smit: "We zijn in feite objectieve wetenschappers. En we zijn dus zeker geen controlerende instantie. Deelnemers aan de steekproef doen dat op basis van gewaarborgde anonimiteit. Overschrijdingen van de toegestane vangsthoeveelheden van de deelnemers aan onze streekproef verdwijnen in het geheel." Jos Smit voegt toe dat er voor de vissector weinig redenen zijn om tegen het LEI aan te schoppen: "We hebben bijvoorbeeld nooit indianenverhalen verspreid over vangstoverschrijdingen."

Internationalisering

Naast economisch onderzoek en marktonderzoek is er tegenwoordig een steeds

belangrijker wordende derde poot op de visserij-afdeling: de dienstverlening aan particulieren. Krijgt het LEI al veel specifieke vragen van de directie Visserijen of het Produktschap; het lijkt er volgens Jos Smit de laatste tijd op dat steeds meer mensen iets in de vis willen gaan doen.

"Dan vraagt er weer iemand over garnalen in Bangla Desh, waar we nu dus ook alles van afweten. Straks belt er misschien iemand met een vraag over de visserij op de Kaap-Verdische Eilanden. Dat gaan we dan ook uitzoeken. Ik denk dat de internationalisering zal toenemen, waardoor ook het LEI zich meer over de landsgrenzen zal gaan wagen", aldus Jos Smit. Het LEI werkt veel samen met soortgelijke instituten en met universiteiten in het buitenland. Wil Smit: "Dat is onvermijdelijk als je iets gaat onderzoeken in het buitenland, en andersom als de buitenlanders hier komen."

Mensen die het LEI bellen en echt helemaal van niets weten (studenten die bijvoorbeeld een werkstuk moeten maken), krijgen eerst een zogenaamd "studentenpakket" toegestuurd, met daarin basisgegevens over de visserij. Veel vragen en verzoeken kunnen snel telefonisch afgehandeld worden. Anders ligt dat met echte opdrachten. Daar moet dan ook voor betaald worden. "De overheid betaalt maar 10 personeelsleden op het LEI. We hebben er echter 14, en dat aantal willen we door het doen van betaald onderzoek voor derden handhaven", legt het afdelingshoofd uit.

Kamchatka

Een mooie opdracht die het LEI onlangs heeft binnengehaald komt van de EEG, dat inmiddels ook ontdekt heeft dat het LEI heel veel expertise in huis heeft. Verder komen er onderzoeksopdrachten uit de sector. Zo heeft het LEI onlangs voor de firma Kalkman een haalbaarheidson-

derzoek gedaan naar het verwerken van vis in Kamchatka. Het vervolg op deze zaak is in Visserijnieuws uitgebreid aan de orde gekomen.

Of het nu gaat om de vraag naar de economische gevolgen van het sluiten van gebieden voor de schelpdiervisserij, de vraag naar een mogelijke berekening van het aantal zeedagen, het verloop van de gemiddelde prijs voor tong, schol of kabeljauw in de afgelopen jaren, de export van pelagische vis naar Nigeria of Egypte, of om een sociaal-regionaal onderzoek in een aantal deelgebieden van Nederland en Duitsland; Wil Smit, Jos Smit, Jan Willem de Wilde en hun collega's van de visserij-afdeling gaan aan het werk om de vereiste gegevens op tafel te krijgen. En dat Nederland best wel een beetje trots en zuinig mag zijn op deze mensen, blijkt uit het feit dat ook het buitenland steeds meer een beroep op ze doet.

In Sexbierum is het net zo licht als in Monster

door

Bram Mertens

"Het kan nog wel even duren omdat men aan de gedachte moet wennen, maar ik ben er zeker van dat er nieuwe glastuinbouwgebieden zullen ontstaan op plekken die niet meer in de Randstad liggen", aldus dr. Joop Alleblas, werkzaam als sociaal economisch onderzoeker op de afdeling Tuinbouw van het DLO-Landbouw Economisch Instituut (LEI-DLO) in Den Haag. Hij durft die conclusie wel aan na het onderzoek dat resulteerde in de rapporten "Visie op de toekomst van de Nederlandse glastuinbouw" en "Ruimtelijk perspectief voor de Nederlandse glastuinbouw" die onlangs verschenen.

Boeiend

Hoe zou de glastuinbouw in ons land zich in de komende 25 jaar, zeg maar tot het jaar 2015, ontwikkelen. In feite was dat de vraag die de vier Randstadprovincies - Noord- en Zuid-Holland, Utrecht en Flevoland - aan de LEI-DLO onderzoekers voorlegden. Met name wilde men wel graag weten hoeveel ruimte er nodig zou zijn en waar die ruimte dan gevonden zou kunnen worden. "Dat is een macro-economisch en macro-sociaal probleem. Je kunt namelijk niet alleen maar met 'glastuinbouwogen' naar zo'n probleem kijken. We leven in een samenleving waarin we rekening met elkaar moeten houden en zeker als het gaat om het leggen van claims op de ruimte in ons land zijn er natuurlijk meer gegadigden dan de glastuinbouwers. Denk alleen maar eens aan de ruimte die voor woningbouw en industrieterreinen nodig is. Als je de glastuinbouw wilt beoor-

delen, dan moet je dat doen op basis van een groot aantal criteria die van economische, technische en sociale aard zijn. Het gaat om een totaal systeem waarbij je alle wezenlijke elementen die elkaar beïnvloeden en ondersteunen in je onderzoek meeneemt. Dit onderzoek was voor ons meer het inzichtelijk maken van die elementen dan het rekenmeester zijn en dat maakte het onderzoek buitengewoon boeiend", aldus Joop Alleblas.

Verjaardagscultuur

De kern van de problematiek waarvoor de onderzoekers zich geplaatst zagen zit hem in het feit, dat de glastuinbouw traditioneel in het westen van ons land is geconcentreerd.

"Men heeft altijd gezegd dat zo'n oud glascentrum voor de tuinbouw goud waard is. Daar mocht je ook niet aankomen. Zou je dat wel doen, dan zou de glastuinbouw in een neerwaartse spiraal terechtkomen en zou alle kracht ervan verloren gaan. Als grond voor die redenering waren zo op het oog ook heel plausibele redenen op te noemen. De concentratie van de bedrijven biedt economische voordelen. De aan- en afvoer van producten, de nabijheid van de veilingen, de kennis en de kennisuitwisseling zitten lekker dicht bij elkaar. Maar naast die economische voordelen, dicht men ook voordelen van sociaal-psychologische aard aan dat Westland toe. De mensen zitten er heel dicht op elkaar en er is een sociaal cultuurpatroon ontstaan, waarbinnen het uitwisselen van kennis en gegevens een vanzelfspreken-

de zaak is. De tuinders zijn geen concurrenten van elkaar maar collega's als het om uitwisseling van gegevens op vertrouwensbasis gaat. Ze hebben in het Westland een sterke motivatie om uit te blinken. De wat je de 'verjaardagscultuur' kunt noemen speelt een belangrijke rol. Het centrum is een dichte kluwen waarin een heleboel aspecten van de glastuinbouw zitten en dat maakt de kracht van zo'n centrum uit. Ga je dus uit dat centrum vandaan, dan krijg je een versnippering die een grote achteruitgang ten gevolge heeft. Zo luidde de redenering altijd! Maar of dat ook in werkelijkheid nu en in de nabije toekomst nog zo zal zijn, daar had men eigenlijk nog nooit objectief op een wetenschappelijke manier onderzoek naar gedaan. Nu was daar wel behoefte aan."

Remmende voorsprong

Niemand kan ontkennen, dat de glastuinbouw in ons land een dynamische sector is, waarin de groei, zowel van de produktie als van het oppervlaktebeslag, de afgelopen decennia aanzienlijk is geweest. "Er zijn berekeningen uitgevoerd waaruit blijkt dat, ondanks de produktiviteitsverhogingen er per jaar een groei van het glasareaal met 1 procent nodig is. Dat betekent dus in 25 jaar een groei van 25 procent. Nu hebben we een kleine 10.000 ha en dat zou in 2015 dus 12.500 ha moeten zijn. Let wel, ik praat dan over de netto-oppervlakte voor de glastuinbouw. Kijk je naar de bruto-oppervlakte die nodig is - je moet immers ruimte om de kassen heen hebben en een goede infrastructuur van het gebied - dan heb je bijna 2 keer zoveel nodig. Die ruimte is in de oude centra en er vlakbij niet te vinden, dus moet je gewoon verder zoeken. Maar", aldus Joop Alleblas, "dat is iets wat men niet zou willen. Toch zullen we van die traditio-

nele concentratiegedachte af moeten, want er is in het oude gebied geen meter ruimte meer. Bovendien is het beleid voor de ruimteverdeling in de Randstad erop gericht om diversiteit in het landschap aan te brengen. Een stukje groen, een stukje stad, een stukje tuinbouw. Een beperkt groene-hart-beleid wat inhoudt, dat er in bepaalde gebieden geen tuinbouw meer mogelijk zal zijn. De woningbouw legt nog steeds een grote claim op de ruimte in het westen van ons land en in vergelijking daarmee, scoort de tuinbouw duidelijk lager."

Ook de zorg voor het milieu speelt bij het beleid over de ruimteverdeling een belangrijke rol. "Er komen steeds strengere normeringen. De minimale afstand van een woonhuis tot een glasopstand wordt precies aangegeven. En ik verzeker je: elke meter glas die er af moet, doet in het Westland pijn. Toch heb ik ook met een deskundige gesproken, die me zei haast tranen in de ogen te krijgen als hij boven het Westland vloog. Infrastructureel en bedrijfsstructureel noemde hij het een ramp! Dus zul je, als je de infrastructuur op peil wil brengen, meters moeten prijsgeven om in de toekomst nog mee te kunnen met de nieuwe gebieden die onherroepelijk zullen ontstaan. Er ontstaat anders een niveauverschil tussen de oude en de nieuwe centra. Voor de oude centra geldt de wet van de remmende voorsprong. Je denkt in een voorsprongsituatie dat je er al bent en ontdekt dan plotseling, dat er toch een achterstand is ontstaan. Dat is iets waartegen gelukkig al waarschuwende stemmen opgaan. Maar het blijft moeilijk iets te bereiken. Vermeend eigenbelang is dan een slechte raadgever, zeker als het nog eens met kortzichtigheid gepaard gaat. Uiteindelijk moeten de glastuinders tot afweging van alle argumenten komen. Argumen-

ten waarvan wij hebben geprobeerd ze met ons onderzoek netjes op een rijtje te krijgen."

Ontzenuwen

Alle argumenten op een rij zetten, alle aspecten wetenschappelijk verantwoord bekijken. "En vooral ervoor zorgen dat je objectief blijft. Wij waren er natuurlijk niet op uit de argumenten die vóór het oude glastuinbouwgebied spraken, zoveel mogelijk te ontzenuwen. Als dat nodig zou zijn, dan zou dat vanzelf uit het onderzoek blijken. Een argument dat vóór het Westland pleitte, zou het fysisch milieu zijn. Lichtintensiteit en het klimaat zouden in het westen beter zijn dan elders. De tuinderswereld roept dat al vele jaren. En we weten dat hoe minder licht er is, hoe lager de opbrengst zal zijn. Metingen van de lichtintensiteit hebben uitgewezen, dat die in Sexbierum of Heerhugowaard niks minder is dan in het Westland."

Een ander belangrijk aspect is de bedrijfsstructuur. Met andere woorden: hoe groot zullen in 2015 de bedrijven zijn. "In elk geval veel groter dan nu het geval is. Niet 1 maar 3 of 4 hectare. Welnu, dat krijg je in de oude centra nooit voor elkaar. Kijk je naar de Hoeksche waard of Emmen, dan ligt daar prachtig land braak waar je meteen een bedrijf kunt neerzetten in de vorm en met de oppervlakte die je zelf wenst. Bovendien kun je nog een optie nemen op het naastliggende land en zoiets is natuurlijk ideaal uit het oogpunt van bedrijfsstructuur." Hoe zit het met de aanverwante bedrijven en instellingen zoals de leveranciers van uitgangsmateriaal, tuinbouwbenodigdheden en investeringsgoederen, dienstverleners, afnemers en afvalverwerkende bedrijven? Die zouden allemaal in of vlakbij de oude centra zitten. "Ook dit argument vóór de oude

centra kon gemakkelijk worden ontzenuwd, want er blijken al héél wat aanverwante bedrijven en instellingen in het buitengebied te zitten."

Aanvechtbare stellingen

Een hot-item in de discussie over de beste plaatsen voor de glastuinbouw vormde het onderwerp "kennisontwikkeling en -toepassing." De verjaardagscultuur, de studieclubs, het zou alleen maar goed kunnen werken als je dichtbij elkaar zit (in de oude centra uiteraard).

"Wederom nee dus. Kennisoverdracht en -uitwisseling is - zeker met de moderne communicatiemiddelen - in de nabije toekomst absoluut niet moeilijk meer. En kennistoepassing...? Ik zag laatst een artikel in een krant waaruit blijkt dat Westlandse tuinders nogal geschrokken waren van de hoge vlucht van de Marokkaanse tuinbouw. Ze kunnen daar prima tomaten kweken en de Marokkanen die er de bedrijven runnen, hebben hier - al dan niet illegaal - in de glastuinbouw gewerkt. Je kunt dus de kennis niet binnen zo'n oud glasgebied opgesloten houden. Het is over grote afstanden heel gemakkelijk reproduceerbaar. En voor wat betreft de sociaal-psychologische variabelen - het uitblinken, het prestatiegericht zijn, het knus bij elkaar zitten - ze zijn in de moderne maatschappij aan slijtage onderhevig door een sterke individualisering, door een toenemende verzakelijking. En voor de kennisuitwisseling, ik zei het zojuist al, is het ook niet meer zo nodig. De problematiek waarmee de tuinders worden geconfronteerd is van een andere dimensie geworden. Ze praten anders met elkaar en de computer verstrekt de gewenste gegevens." De glastuinbouw kan nooit weg uit de oude centra omdat de ligging t.a.v. de afzetten arbeidsmarkten zo gunstig is. "Ook alweer zo'n aanvechtbare stelling. Het

voornaamste afzetgebied voor de producten ligt allang niet meer bij de grote steden. Het merendeel - zo'n 80 procent - is voor de export bestemd. En het is nu nog zo dat bijvoorbeeld een vrachtwagen met komkommers uit het tuinbouwgebied rond Emmen, eerst naar de veiling in West-Nederland moet om vandaar naar de groentewinkel in Duitsland te rijden. Een bespottelijke situatie want de groente is daardoor onnodig lang onderweg. Dit fenomeen is dan ook gegarandeerd binnen enkele jaren verdwenen. En de positie ten opzichte van de arbeidsmarkt is helemaal niet zo gunstig. Grote steden als Den Haag en Rotterdam hebben wel grote arbeidspotentiëlen, maar die krijg je met geen stok de kas in. In de buitengebieden mag dan de bevolkingsdichtheid wat minder zijn, het werven van arbeidskrachten - vaak met een agrarische achtergrond - is er niet moeilijk."

Recycling

Uiteraard zijn in het onderzoek ook de milieu-aspecten meegenomen. "Bodem, water en lucht staan in dichtbevolkte gebieden natuurlijk al onder zware druk. Belasting door de glastuinbouw kan eigenlijk niet meer. Wil je in het Westland afvoer van water uit de substraatteelt echt netjes regelen, dan zou er een leidingenstelsel moeten worden aangelegd en dat zou betekenen dat er geweldig veel overhoop gehaald zou moeten worden. Een erg kostbare zaak bovendien", aldus Joop Alleblas. "In een nieuw glasgebied kun je meteen bij de aanleg al de nodige maatregelen treffen die het milieu ten goede komen. Je kunt op de afvoerleidingen bij elk bedrijf een meetpunt aanleggen, dat het gemakkelijk maakt, aan te tonen hoe groot de verontreiniging van dat bedrijf is. Iedereen betaalt dan ook naar gelang hij vervuult. Dat is een heel vanzelfsprekende

zaak in de toekomst en het klinkt erg rechtvaardig. Iets wat ook met het leefmilieu heeft te maken is het toenemend gebruik van assimilatiebelichting. Men zegt wel eens dat het in de Glazen Stad nooit meer donker wordt. Dat is echt een probleem aan het worden en ik vrees dat het straks wellicht ook niet meer kan op de manier waarop het nu gebeurt. In dunbevolkte nieuwe gebieden zijn dit soort problemen ook weer minder bezwaarlijk."

Kijkend naar de ruimtelijke ordening, stelt Alleblas, dat de oude gebieden, als ze op hetzelfde niveau als de nieuwe glastuinbouwgebieden willen komen, drastisch zullen moeten herstructureren en reorganiseren. "Wij zeggen wel eens dat de ruimte van het hele glastuinbouwgebied gerecycled moet worden. Er moet een totale vernieuwing plaatsvinden en dat is gigantisch kostbaar, maar ze zullen wel moeten anders verstikt het gebied. Als men de infrastructuur wil verbeteren, dan zal een aantal oude bedrijven moeten verdwijnen. De vraag, die grote onzekerheid oplevert, is dan natuurlijk: Wie moet er weg? Die onzekerheid heeft tot gevolg dat jonge ondernemers wegtrekken. Hoe groter de onzekerheid is, des te groter wordt de aantrekkingskracht van de nieuwe gebieden, want daar is zekerheid troef. Het is er in zekere zin een luilekkerland. Daar kan een ondernemer nog uit de voeten. Daar kun je een bedrijf stichten dat aan de eisen van de tijd voldoet. Daar kun je grond kopen waar je maar tussen de 5 en 10 gulden per vierkante meter voor hoeft te betalen, terwijl dat in het Westland tussen de 40 en 45 gulden is en voor belangrijke stukken - bijvoorbeeld om twee bedrijven bij elkaar te laten aansluiten - kan de vierkante meterprijs nog verder oplopen. Reken maar uit wat dat oplevert als je een bedrijf van 3 hectare

koopt. Dat scheelt zowat een miljoen gulden aan initiële kosten!"

Modellen

Al die hiervoor genoemde hoofdvariabelen hebben hun rol gespeeld bij de beoordeling van waar de tuinbouw in 2015 het beste gelokaliseerd kan worden.

"Wat we allereerst hebben gedaan is het typeren van drie modellen die als het ware de bouwstenen voor ons onderzoek vormen. Bij het Binnen-Randstadmodel, meestal Concentratie-model genoemd, ligt de nadruk op behoud en versterking van de glastuinbouwgebieden binnen de Randstad. Dan hebben we het Randon-Randstadmodel (Overloopmodel) waarbij verplaatsing/overloop naar gebieden direct rondom de Randstad voorop staat. Tenslotte is er dan nog het Buiten-Randstadmodel, wat we meestal het Spreidingsmodel noemen, waarbij we aan verplaatsing over een grotere afstand denken. Met behulp van 9 hoofdvariabelen, die we in 26 subvariabelen hebben onderverdeeld, hebben we topdeskundigen uit de tuinbouw en de aanverwante sectoren geraadpleegd. Experts op alle betreffende gebieden, die op een hoog niveau functioneren. Op grond van diepte-interviews die we met die topdeskundigen maakten, hebben we een groot aantal, door die topmensen als deskundigen aangemerkte personen geënquêteerd. De response was relatief hoog voor een uitgebreide enquête als de onderhavige. Bij de waardering van de drie ruimtelijke modellen bleek dat het overloopmodel en het spreidingsmodel de voorkeur kregen boven het concentratiemodel. We konden constateren dat er voor die twee best gewaardeerde modellen in brede kring steun gevonden kan worden."

"Inmiddels is er iets gebeurd wat gerust uniek genoemd mag worden, want onze opdrachtgevers hebben, direct nadat ons

rapport van de persen rolde, de conclusies van het onderzoek al in beleidsvorm gestalte gegeven. Zij hebben de conclusie dat het overloopmodel en het spreidingsmodel de voorkeur verdienen overgenomen en gesteld dat, als zij die blijkbaar goede ontwikkelingen willen ondersteunen en versnellen, er dus maatregelen genomen moeten worden die dat kunnen bewerkstelligen. Er is een plan van aanpak gemaakt om eerst de overloopgebieden vol te maken om dat tenslotte rond 2000 de mensen, voorzover dat dan nog nodig is, enthousiast te maken voor de buitengebieden. De autonome groei van glastuinbouwvestigingen zal overigens tot die tijd, in de buitengebieden gewoon doorgaan. De vier Randstadprovincies hebben hun plannen zeer grondig opgezet moet ik zeggen. Overigens zijn er tegelijk plannen gemaakt om de oude gebieden te herstructureren."

Hoe het ook zij, er ligt een ondubbelzinnige uitspraak van de tuinbouwwereld waarbij aan het overloop- en spreidingsmodel de voorkeur wordt gegeven boven het concentratiemodel.

Het LEI-DLO-onderzoek onderstreept het breukvlak in het traditionele denken. Het toont aan dat er in de toekomst veel rationeler door de glastuinders gehandeld zal worden dan voorheen werd verondersteld. Ook de centra zoals die traditioneel functioneerden zullen gespreider in een groter gebied komen te liggen en anders van opzet zijn.

"Je kunt zeggen dat de horizon ten aanzien van de glastuinbouw wat verder is komen te liggen. Er heeft, mede door dit onderzoek, een soort demystificatie van de oude waarden plaatsgevonden. We zijn ervan overtuigd, dat rationeel denken over een ruimtelijke perspectief de voorkeur verdient."

"We houden de kop wel boven water"

door

Leo Tholhuijsen

Loonwerkers gaan over de tong. De sector wordt onderzocht, geëncquêteerd en openbare verkopeningen van loonbedrijven zijn aan de orde van de dag. Bovenmatige investering in zodebemesters resulteerde in een enorme kapitaalsvernietiging. Het Landbouw-Economisch Instituut ziet tussen nu en 2010 dan ook één derde van de drieduizend loonwerkers verdwijnen. Maar volgens Boval-secretaris Wím Fournier is het verloop in de sector als sinds jaar en dag groot.

Gerrit-Jan Meijer, loonwerker in het Groningse Bedum, gunt het niemand zijn bedrijf te moeten opdoeken. Maar tegelijk moet hij toegeven blij te zijn met ieder verdwijnend loonbedrijf in de buurt. Hij heeft er het laatste jaar in zijn directe omgeving een stuk of wat zien verdwijnen. "Voor ons komt dan weer meer ruimte, dat is niet verkeerd." Meijer rekt zich tot de blijvers. "De komende jaren worden niet gemakkelijk, maar de echt moeilijke tijden zijn achter de rug. Wij houden de kop wel boven water." In het deze maand verschenen rapport "Loonwerk aan de Winkel" voorspelt het Landbouw-Economisch Instituut (LEI) dat één derde van de drieduizend loonbedrijven in Nederland het jaar 2010 niet haalt. Als agrarische loonbedrijven willen groeien, kan dat alleen ten koste van anderen. Op meer werk in de landbouw, aldus het LEI, hoeven loonbedrijven niet te rekenen. In de akkerbouw, maar ook in de weidebouw zal de hoeveelheid werk afnemen.

Sterke punten

Daartegenover ziet het instituut wel perspectief in loonwerkactiviteiten buiten

de landbouw. "De hoeveelheid werk bij de aanleg en het onderhoud van landschap en natuur zal kunnen toenemen. De overheidsinvesteringen in de grond-, weg- en waterbouw blijven op een hoog niveau." Het LEI schetst in zijn rapport in welke zaken de loonwerksector sterker is dan de concurrenten op de markt van mechanische bewerkingen. Concurrenten zijn individuele boeren die overcapaciteit aan arbeid en machines op hun bedrijven te gelde willen maken door af en toe wat loonwerk bij de buurman te verrichten. Ook samenwerkingsverbanden van boeren die veel minder dan loonbedrijven arbeid hoeven te berekenen, kunnen het de loonwerksector lastig maken.

De sterke punten: grote, moderne machines die steeds duurder worden, het milieu dat betere werktuigen vereist, deskundigheid op technisch gebied, het organiseren van arbeid en flexibiliteit.

Maar het LEI signaleert ook zwakke punten: samenwerking op het terrein van mechanisatie is goedkoper dan de loonwerker inhuren, boerenbedrijven worden groter, loonbedrijven halen de normbenutting van hun machines niet en moeten veel en riskant investeren, het is moeilijk geschikt personeel te vinden en de piekperioden worden steeds korter.

Meijer in Bedum en ook loonwerkers elders in het land maken zich geen al te grote zorgen over samenwerkingsverbanden van boeren die hen werk uit handen nemen. Nu niet meer tenminste. Een jaar of wat geleden lieten landbouwvoorlichters geen gelegenheid voorbijgaan om boeren op het hart te drukken de machinekosten te verminde-

ren door samen te werken. Drie akkerbouwers met samen acht trekkers zouden in geval van samenwerking best met zes of zelfs vijf trekkers uit de voeten kunnen. Ook andere apparatuur zou in een goed geolied samenwerkingsverband aanzienlijk efficiënter - dus goedkoper - kunnen worden geëxploiteerd. Voor de weidebouw zijn sommetjes te maken waarin één brede maaier per saldo goedkoper is dan drie kleintjes. Loonwerkers voelden zich bepaald ongemakkelijk onder het warme pleidooi tot samenwerking, vooral in de akkerbouw. Als de voorlichters ergens een gewillig oor zouden vinden dan zou dat zijn in deze op een crisis aankoersende sector.

Borrel

Anno 1993 constateren loonwerkers dat het met de samenwerking onder boeren wel los loopt. "’s Winters achter een borrel is het hartstikke leuk om te bepraten hoe je met twee of drie boeren gezamenlijk een aardappeltrein gaat exploiteren", zegt loonwerker Leen Guiljam in het Zeeuws-Vlaamse Hoek. "Maar als het op werkelijk samenwerken aankomt, houden de meeste mooie plannen niet lang stand. Onder de dreiging van een bui regen denkt een boer vooral aan zichzelf. Twee broers die vlak bij elkaar in de buurt wonen, dat wil in de regel nog wel lukken."

Meijer in Bedum ziet ook in de melkveehouderij de samenwerking moeilijk van de grond komen. Hij signaleert in het noorden wel een afname in de vraag naar maaidorsers. Iedere hectare braak is een hectare minder te dorsen. Boeren met een eigen maaidorser die braken, gaan bij een collega dorsen. Daarnaast zijn er kleinere graanboeren die voor een paar duizend gulden een oude maaidorser kopen, er voor een paar duizend gulden aan vertimmeren en zodoende aanzienlijk goedkoper kunnen dorsen

dan de loonwerker dat kan. Soms gaan boeren met zo’n ouwetje ook bij de buurman aan de slag.

Meijer: "Als die oude machine het dan midden in de oogst opgeeft, mogen wij komen opdraven. Wat opvalt is dat boeren van ons wel verwachten dat we met nagelnieuw bijdetijds materiaal verschijnen. Tegelijk vinden ze vierhonderd gulden voor een hectare veel." Toch voelt Meijer niets voor zieltjes winnen door zijn tarieven te verlagen. "Een heilloze weg, de boerentarieven zijn te laag om onderdoor te gaan. Daar ga je als loonbedrijf zeker aan kapot."

Wispelturig beleid

De vaststelling van het Landbouw-Economisch Instituut dat tussen nu en 2010 duizend loonbedrijven staan te verdwijnen komt in een periode dat vrijwillige en gedwongen verkopen haast wekelijks aan de orde zijn. Ook een enquête door de loonwerkersbond Boval laat zien dat de sector het een en ander te verhapstukken krijgt. De Boval-enquête spitst zich toe op de emissie-arme aanwending van mest. Wat blijkt? Op loonbedrijven staan bijna twee keer meer zodebarnesters en verwante apparatuur dan rendabel kunnen worden ingezet. Er is veel te enthousiast geïnvesteerd in emissie-arme apparatuur. Loonwerkers zeggen dat dat het gevolg is van het wispelturige overheidsbeleid. Het keer op keer uitstellen van de verplichting mest direct onder de grond te stoppen, maakte dat vlotte investeerders hun peperdure machines veel te veel in de schuur moesten laten staan. "Maar niet alleen de wispelturige overheid staat aan de basis van de overcapaciteit", meent voorzitter Jan Maris van de Boval. Ook loonwerkers zelf valt het een en ander te verwijten. "Loonwerkers hebben bij investeringen in emissie-arme mestaanwending een kritische marktverkenning achterwege gela-

ten. Men laat de financierbaarheid van een machine zwaarder wegen dan het rendement." Volgens de Boval-voorzitter heeft de soms lichtzinnige investeringslust onder loonwerkers geleid tot een gigantische kapitaalsvernietiging. "Dat geld had beter op een andere manier voor het milieu gebruikt kunnen worden." Maris noemt het voorbeeld van drie loonwerkers die, vlak bij elkaar in de buurt opererend, elk een kleine vijfhonderdduizend gulden investeerden in een zelfrijdende zodebemester. "Bij een goede planning is voor hooguit één machine werk."

Lambertus Wesseler in Enschede weet wat Maris bedoelt. Drie jaar geleden schafte hij zich een zodebemester aan die de helft minder uren maakt dan voor een rendabele exploitatie nodig is. "Die onderbezetting kost me zeker vijftigduizend gulden per jaar." Op Wesseler's jaaromzet van 1,8 miljoen gulden mag dat dan een klein bedrag lijken. "Ten opzichte van een netto-winst van 125.000 gulden daarentegen, is vijftigduizend gulden veel."

Wesseler kan zich voorstellen dat loonbedrijven aardig in de problemen komen door een misinvestering in een zodebemester. Zonder dat keihard uit te spreken meent Wesseler dat er sprake is van eigen-schuld-dikke-bult. In een gebied met een doorsnee van tien kilometer rond zijn bedrijf staan negen zodebemers. "Bij een heel goede organisatie in piekperioden kunnen drie, misschien vier machines het werk rondzetten."

Onwil

De Enschedese loonwerker stelt een grote onwil onder loonwerkers vast om samen te werken. "Ik was hier de eerste met een machine. Toen ik hoorde dat loonwerkers zonder zodebemester vragen van boeren kregen om te komen zodebemesten, heb ik aangeboden het

werk voor hen te doen. Ik had dat met korting willen doen, zodat zij er ook nog wat aan verdienden. Maar ze wilden het werk zelf doen en kochten zelf machines. Zo werkt dat onder loonwerkers. Men wil bij de klanten geen andere loonwerker over de vloer. Bang dat die ook met ander werk aan de haal gaat." Voor Twente adviseert de Boval een tarief voor zodebemesten van bijna acht gulden per kuub. Wesseler rekent zes gulden en weet van collega's die vijf en zelfs vier gulden per kuub rekenen. Het LEI komt in zijn rapport tot de conclusie dat loonwerkers nauwelijks samenwerken en dat dat de sector kwetsbaar maakt.

Niet verrast

Secretaris Wim Fournier van de Boval laat zich door rapporten, enquêtes en openbare verkopen niet gek maken. Hij relateert de veronderstelling dat de sector door een ongekend diep dal gaat met het credo dat hij sinds jaar en dag hanteert: met één derde van de bedrijven gaat het, met één derde van de bedrijven gaat het goed en met één derde van de bedrijven gaat het niet.

Fournier is niet verrast door het aantal van duizend bedrijven dat volgens het LEI staat te verdwijnen. "Dat is de altijd aanwezige club loonwerkers die de post niet meer durft open te maken, uren op de trekker zit, kreunend en krakend door het leven gaat en je met half geloken ogen aankijkt. Die club bestaat door alle tijden heen." En zoals immer zullen volgens Fournier nieuwkomers de plaats van de stoppers innemen. "De bedrijfstak krimpt nauwelijks." Overigens sluit hij niet uit dat het aantal dat het weer eens wil proberen wat kleiner wordt. Dat vandaag de dag het wel en wee van de sector breeduit wordt besproken wijt Fournier aan de tijdgeest. "Door de hervorming van het EG-landbouwbeleid, de

Gatt is de hele sfeer in de landbouw eraan. Met betrekkelijk weinig gezichtsverlies kun je nu de pijp aan Maarten geven. Er zijn externe factoren aan te wijzen. Volstrekt anders dan tien jaar geleden toen de landbouw rustig voortkabelde."

Bio-produkt verlaat rommelwinkel

door

Dieuwke Grijpma

Commercieel idealisme is de nieuwe trend in groen Nederland. Verkopers van consumptie-artikelen waarvan produktie en afzet jarenlang in alle opzichten "alternatief" waren, krijgen oog voor gangbare marktwetten. Het is afgelopen met de Malle-Pietje-winkel.

Het kan zijn dat Rotterdam de Europese primeur heeft van een "groen" winkelcentrum, maar misschien is Almelo net iets eerder. In beide steden wordt hard gewerkt aan de realisatie van een biologisch winkel- en dienstencentrum. In Rotterdam hebben zeventien winkeliers zich een jaar geleden verenigd in de stichting De Groene Passage. Als de financiering tijdig rondkomt, opent ze volgend voorjaar in het imposante pand van de Verenigde Spaarbank aan de Botersloot een groene *shopping mall* naar Amerikaanse model, met veel bomen, planten, bloemen en waterpartijen. De binnentuin zal via daktuinen, terrassen, serres en begroeide balkons overlopen in de buitenruimte. Er komen 25 tot 30 winkels en dienstverlenende instellingen in De Groene Passage, waaronder een warme bio-bakker, een biodynamische traiteur, een self-service-restaurant, een theehuis en een milieucafé, winkels op het gebied van woninginrichting met onder andere ergo-meubelen en bio-keukens, een eco-bloemenzaak, een natuurkledingwinkel, boek- en speelgoedwinkels, wereld- en kringloopwinkels, een natuurdrogist, een kap- en schoonheidssalon, een fitnesscentrum, een reisbureau, een studiecentrum, een alternatief gezondheidscentrum met een arts, tandarts, fysiotherapeut en diëtist, en natuurlijk een crèche. In het winkelcentrum is

ook plaats voor een galerie en een theater.

Volgens de Rotterdamse winkelier Frans Saat, coördinator van De Groene Passage, blijkt uit een haalbaarheidsonderzoek van Moret, Ernst & Young Management Consultants dat 93 procent van de bestaande klanten van de participerende winkeliers het groene winkelcentrum een aantrekkelijk concept vindt. Vervolgonderzoek moet inzicht verschaffen in de marktpotentie van de 25 procent van de consumenten die wel belangstelling heeft voor gezonde en milieuvriendelijke produkten, maar nog niet tot de regelmatige kopers behoort. Het winkelcentrum wil zich ook op die potentiële klantengroep richten.

"Fundamenteel aan het plan is dat het niet om een alternatief centrum gaat", aldus Saat. "Het wordt een normaal, commercieel winkelcentrum met een aantal extra's. Om dat te benadrukken, willen we ook graag een winkel als The Body Shop binnenhalen. Het probleem is dat de mensen daarachter absoluut niet met het alternatieve circuit willen worden geïdentificeerd. Binnenkort hebben we een gesprek met hen om te zien of we tot overeenstemming kunnen komen."

Ook de groep winkeliers die in Almelo een groen winkelcentrum gaat beginnen, mikt niet alleen op de eigen achterban. "Bundeling van eco-winkels werkt drempelverlagend en lokt meer mensen", zegt natuurvoedingwinkelier Ger Fleuren, één van de initiatiefnemers in Almelo. "Maar dat alleen is niet voldoende. Als je wilt doorbreken, moet je op een goede lokatie zitten, bereikbaar zijn en voor een betere inrichting van de

winkels zorgen. Bovendien moeten de prijzen omlaag."

Commercieel idealisme is de nieuwe trend in groen Nederland. Behalve in Rotterdam en Almelo bestaan ook in Utrecht, Amsterdam en Arnhem plannen voor samenwerking tussen biologische bedrijven. Het alternatieve circuit realiseert zich dat ook consumenten van biologische producten niet graag van het ene winkeltje naar het andere hollen en liever alle boodschappen bij één verkooppunt halen. Onderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut (LEI) in Den Haag, dat vorige maand een strategisch marketingplan voor de afzet van biologische levensmiddelen presenteerde, bevestigt dit. Aanleiding voor dit onderzoek is de stagnerende groei van de afzet van biologische producten via natuurvoedingwinkels en de dreigende daling van het marktaandeel van biologische levensmiddelen dat nu 1 procent bedraagt.

Volgens het LEI moet de vraag van consumenten worden gestimuleerd door reclame en informatie, zodat consumenten *pull* in de plaats komt van de huidige producenten *push*. Het "natuurvoedingskanaal" moet zich ontwikkelen tot een specialistische supermarkt, liefst op A-lokaties en met parkeergelegenheid, om te kunnen voldoen aan de *one-stop-shopping*-wens van de consumenten. Bij de gangbare detailhandel moet de marktontwikkeling worden gestimuleerd door een uitgekiend assortiment van goedlopende, niet te dure biologische producten. Tegelijkertijd dient binnen het biologisch afzetkanaal te worden gewerkt aan efficiency-verbetering. Als die strategieën worden ingevoerd, kan naar verwachting van het LEI het aandeel van biologische producten worden vergroot tot 5 à 10 procent van de Nederlandse levensmiddelenmarkt in het jaar 2000.

Meer dan de helft van de Nederlanders

heeft nog nooit van biologische producten gehoord; 13 procent kent ze wel maar heeft ze nooit gekocht, terwijl een kwart, de zogenaamde selectieve kopers, af en toe iets koopt. Slechts 1 tot 2 procent van de Nederlanders behoort tot de categorie *heavy users*.

De opdrachtgever voor het strategisch marketingplan van het LEI, de stichting Biologica in Zwolle, een koepelorganisatie voor biologische producenten en handelaren, begint een grote voorlichtingscampagne om meer consumenten bekend te maken met biologische producten. Ir. Jan Wieringa, directeur van Biologica, rekent daarbij op steun van sympathiserende organisaties als Greenpeace, Dierenbescherming en Milieudefensie. "Als kleine sector kunnen we per jaar hooguit een half miljoen gulden genereren voor het bereiken van de doelstelling. Dat is natuurlijk te weinig voor een intensieve voorlichtingscampagne. We zijn dan ook in hoge mate aangewezen op bijdragen in natura van andere organisaties. De Dierenbescherming gaat bijvoorbeeld reclame maken voor op milieu- en diervriendelijke wijze gemaakte dierlijke producten."

Biologica zal z'n boodschap via een veelheid aan media verspreiden. Wieringa: "We benaderen alle mogelijke media, van de Muurkrant die op alle stations hangt tot het blad Help dat op middelbare scholen wordt verspreid. Maar we zijn ook bezig met grote financiers ter ondersteuning van reclamecampagnes voor speciale doelgroepen, zoals bijvoorbeeld sporters. Als je erover nadenkt, blijken er heel wat organisaties te zijn die belang hebben bij schone landbouw. Denk maar eens aan waterwinbedrijven."

Biologica gaat de groene detailhandel ondersteunen met een aantal voorbeeldwinkels. Bestaande winkels, zowel supermarkten als speciaalzaken en natuur-

voedingwinkels, zullen als demonstratie-object fungeren. Animo om demonstratie-winkel te worden is er genoeg, zeker uit de hoek van de natuurvoedingszaken. "De fase van de Malle-Pietje-winkels hebben we achter de rug", zegt Wieringa. "Over de vraag: 'Mag je als biologische winkel wel groeien?' wordt nauwelijks meer gediscussieerd."

Alternatief Nederland heeft ontdekt dat groen en groei heel goed kunnen samengaan en dat commerciële samenwerking nodig is om te overleven. Van de circa 400 natuurvoedingwinkels zijn er 33 aangesloten bij de franchise-organisatie Gimsel en 34 bij De Natuurwinkel. De laatste heeft tien eigen filialen en 24 franchise-nemers. Dertien winkeliers zijn lid van de winkeliersvereniging De Groene Winkel, die op 1 januari jongstleden van start ging nadat de gelijknamige franchise-organisatie vorig jaar failliet was gegaan. "Ons marktaandeel bedroeg maar 1,2 procent in plaats van de minimaal benodigde 5 procent. Daardoor zijn we failliet gegaan", zegt Paul Rozmus uit Utrecht, een van de bij De Groene Winkel aangesloten detaillisten.

Rozmus: "Als vereniging hanteren we een soort *soft franchise*-systeem met als belangrijkste activiteiten bundeling van inkoopkracht en de ontwikkeling van promotiemateriaal. De natuurvoedingsbranche moet veel meer doen aan communicatie. We moeten de klanten duidelijk maken wat het verschil is tussen een scharrelkip, die in een iets groter hok zit, en een biologisch-dynamische kip, die buiten loopt."

Rozmus verwacht dat biologische producten over enkele jaren in elke supermarkt en buurtwinkel te koop zullen zijn. De natuurvoedingwinkels zullen zich, als ze willen overleven, moeten ontwikkelen tot speciaalzaken in biologisch-

dynamische producten, is zijn overtuiging.

De Groene Winkel gaat dit jaar actie ondernemen om het aantal leden uit te breiden. Ook De Natuurwinkel wil verder groeien. "Dit jaar komen er vijf winkels bij", zegt mede-directeur en formulemanager Erik Does. "De grens van de groei wordt bepaald door het aantal steden van een bepaalde omvang. Wij hebben per plaats meer inwoners nodig dan een gangbare winkel om de omzet te halen."

Vorig jaar bedroeg de gemiddelde omzetgroei van de bij De Natuurwinkel aangesloten zaken 8,3 procent, ongeveer net zoveel als de groei van de Gimselwinkels (8 procent). De groei is volgens Does te danken aan nieuwe consumenten. "De beter betaalden vinden uiteindelijk de weg naar de natuurwinkels, een ontwikkeling die al in 1987 voorspeld is door de ABN. Wij geven veel informatie over wat je met de producten kunt doen, want vooral de nieuwe klanten hebben daar geen idee van. Sojabrokken bijvoorbeeld kopen ze niet omdat ze niet weten hoe ze die moeten klaarmaken."

Gimsel positioneert zich meer als biologisch-dynamische winkel, terwijl De Natuurwinkel een wat lagere drempel wil hebben. Does: "We willen geen ideologie verkopen. De schappen zijn van hout en daar liggen de producten op. Einde verhaal."

De Natuurwinkel komt uit de *reform*-hoek, maar is opgeschoven in de richting van biologische en biologisch-dynamische voeding. Het predikaat *reform* heeft betrekking op de verwerking van de producten; de grondstof is zo oorspronkelijk mogelijk gelaten. Dat geldt ook voor biologische producten, maar die zijn op milieuvriendelijke manier geproduceerd, zonder kunstmest en chemische bestrijdingsmiddelen. Biologisch-

dynamische boeren en tuinders gaan nog een stapje verder dan hun biologische collega's: zij houden rekening met kosmische krachten.

Biologische producten zijn, door kleinschalige en vaak arbeidsintensieve productie, duurder dan niet-biologische. De prijs is voor veel consumenten - zo ze de keuze al hebben - een reden om toch maar niet-biologische producten te kopen bij de gangbare detailhandel. Het strategisch marketingplan van het LEI geeft aan dat marges, en daardoor de consumentenprijs, kunnen dalen als groothandel en verwerkingsbedrijven tot een professionelere werkwijze komen en meer samenwerken. Daarmee is al een begin gemaakt in de branche. Een aantal groothandels is gefuseerd en in Kampen is onlangs een biologische inkoopcombinatie opgericht die op de plaatselijke veiling zo voordelig mogelijk biologische producten inkoopt en deze via bestaande distributiekanaalen levert aan tien natuurvoedingwinkels en twee groenteboeren.

Wieringa van Biologica gelooft niet dat professionalisering en samenwerking voldoende zijn voor een ingrijpende prijsdaling. Hij denkt dat consumenten pas op grote schaal zullen overstappen op biologische producten als deze goedkoper zijn dan milieu-onvriendelijk geproduceerde artikelen. Het prijsverschil moet naar zijn mening worden gerealiseerd door differentiatie in BTW-tarieven, zoals ook gebeurd is bij loodvrije benzine en auto's met katalysator.

In de gangbare detailhandel neemt de belangstelling voor biologische producten nog niet erg hard toe. Supermarkten noemen als positief aspect van biologische producten dat ze het milieuvriendelijke imago van de winkels versterken. Het grootste bezwaar van biologische producten is de geringe belangstelling

van de consument ervoor. Supermarkten zien dan ook meer in gecontroleerde teelt, gebaseerd op overheidsrichtlijnen voor het gebruik van bestrijdingsmiddelen. Ze verwachten volgens het LEI-onderzoek, dat een dergelijke productiemethode de biologische producenten het gras min of meer voor de voeten zal wegmaaien; de biologisch-dynamische productie zal instandblijven voor een kleine groep toegewijden. Alleen als er consumenten-pull ontstaat, zullen de supermarktorganisaties het biologisch assortiment in hun winkels uitbreiden.

Grotere vraag naar biologische producten is pas te verwachten als de kennis van consumenten over de traditionele teelt toeneemt. De "groene bewustwording" kan worden gestimuleerd door acties als het offensief tegen de "gifpiepers" van de vereniging Milieudefensie. Sinds de start van de actie, gericht tegen de met behulp van veel bestrijdingsmiddelen geteelde aardappellassen Bintje, Bildtstar en Eigenheimer, is de vraag naar biologisch verbouwde aardappelen verviervoudigd.

Wie z'n eerste schreden op het groene pad zet, ontdekt dat naast onze vervuilde en rumoerige wereld een complete schaduwwereld is ontstaan met alternatieven op elk denkbaar terrein. In De Groene Wegwijzer, een uitgave van Loesje & Partners in Arnhem, staan 4500 adressen van mens- en milieuvriendelijke ondernemingen en organisaties. Bij dezelfde uitgeverij verschijnt over enkele maanden Balans van alternatief Nederland, dat een overzicht biedt van ontwikkelingen en trends binnen de verschillende sectoren van groen Nederland.

Trends laten zich moeilijk ontdekken door iemand die de markt niet kent. Het aanbod aan voedings- en drogisterij-artikelen op de R&N Natuur en Reform '93,

de vakbeurs die onlangs in de RAI werd gehouden, is op het eerste gezicht weinig divers: veel bruine hapjes van onduidelijke samenstelling en schappen vol vrijwel identieke glazen potjes met pillen en zalfjes. Maar als rond het middaguur de trek het wint van de vrees voor het onbekende, blijkt dat elk hapje anders smaakt en dat ook de smeersels die niet ogen, zoals sojaspread en bananenjam, verrassend lekker kunnen zijn. Een speurtocht door de stands met geneesmiddelen, voedingssupplementen en cosmetische produkten levert een paar verbazingwekkende vondsten op, waaronder een zogenaamde deosteën, een kristal dat, wanneer het met water wordt bevochtigd, als deodorant fungeert, kruidensigaretten (een mix van rozeblaadjes, rode klaver, heemst en klein hoefblad), snoepjes gemaakt van granen, en biologische kattenbrokken.

Het thuisfront test de meegenomen monsters en heeft niets dan lof. Alleen het witte katoenen lapje bedrukt met rode stippen, dat volgens de Poolse fabrikant een feilloos middel is tegen slapeloosheid, ademhalingsmoeilijkheden, hoofd-, spier- en rugpijnen, voldoet niet aan de verwachtingen. Hoewel het precies volgens het voorschrift ter hoogte van de rugholte onder het beddelaken is gelegd, verhoedt het niet dat een lichte rugpijn zich in de nacht na het beursbezoek ontwikkelt tot een stevige spit.

"Crisis heeft overlevenden"

door

Frits Bloemendaal

Is er een crisis in de land- en tuinbouw? Dat weten we waarschijnlijk pas over jaren, zegt onderzoeker Cees van Bruchem van het Landbouw-Economisch Instituut. De inkomens waren vorig jaar erg slecht, maar achteraf kan het slechts een rimpeeling blijken.

Zwaar weer in de agrarische sector. Vanuit akkerbouw, tuinbouw en fruitteelt klinken sombere geluiden over de inkomens. Het Landbouw-Economisch Instituut (LEI) schat dat het gemiddelde gezinsinkomen in de land- en tuinbouw vorig jaar met bijna 21 procent is gedaald. Is er een crisis?

Crisis is een beladen term, meent LEI-onderzoeker Cees van Bruchem. Hij denkt dat het nog niet zover is. "Je ziet de grondprijzen nog niet inklappen. Maar het is in elk geval een meer dan normale teruggang, de sterkste daling sinds midden jaren zeventig."

De inkomens zijn nu voor het derde achtereenvolgende jaar gedaald. Na het topjaar 1989 zijn ze terug op het zeer matige niveau van midden jaren tachtig. "Dat moet niet te lang duren", zegt Van Bruchem.

Het beeld in de sectoren die er het afgelopen jaar fors op zijn achteruitgegaan loopt sterk uiteen. Volgens Van Bruchem is de situatie in de fruitteelt uitzonderlijk. Was de oogst in 1991 door vorst zeer klein, in 1992 was er juist een superoogst. "Je kunt de problemen in de fruitteelt op basis van deze cijfers niet structureel noemen."

Niet volhouden

In de akkerbouw daarentegen duren de problemen al jaren. "Het gaat slecht,

met af en toe een opleving", omschrijft Van Bruchem de situatie. "Een deel van de akkerbouwers zal dat niet kunnen volhouden. Zeker niet met een aardappelprijs van minder dan vier cent per kilo."

Van Bruchem vreest dat de problemen in de akkerbouw voorlopig nog niet voorbij zijn. Het EG-landbouwbeleid is daarvan de oorzaak. Na de voortdurende prijsverlagingen uit het verleden komen er nu compensaties voor de afbrokkelende prijssteun, die in intensieve gebieden, zoals Nederland, onvoldoende zijn.

Of de lagere prijzen ook oorzaak zijn van de prijsval van de vrije produkten, zoals aardappelen, durft Van Bruchem niet zonder meer te bevestigen. "Dat moet je eerst eens goed uitzoeken. In elk geval heeft het goede weer een rol gespeeld. Maar ik heb de indruk dat er een trendmatige verschuiving is van graan naar vrije produkten. En je hebt maar een kleine verschuiving nodig, want het graanareaal is vijftien keer zo groot als dat van aardappelen. Bovendien was de tendens juist dat het aardappelareaal kromp."

Van Bruchem sluit niet uit dat de verschuiving van graan naar aardappelteelt tot stilstand komt. "Als de compensatie van het Mac Sharry-akkoord voor Franse boeren voldoende is, hebben ze minder reden om in de ongewisse aardappelteelt te stappen. Maar dat merk je waarschijnlijk pas op de langere termijn."

Inkomensdaling

De jongste cijfers van Eurostat, het statistische bureau van de Europese Commissie, laten zien dat Nederland het ook Europees gezien slecht doet. De inko-

mensdaling van het afgelopen jaar is de op een na hoogste in de EG. Alleen Denemarken komt er slechter af. De Deense boeren zagen hun inkomen meer dan halveren.

Opvallend is dat Frankrijk het helemaal niet zo slecht doet. De Franse landbouw bevindt zich in de subtop van de EG. Vanwaar dan de woede van Franse boeren over het EG-landbouwbeleid?

"Die kan te maken hebben met de forse afvloeiing", denkt Van Bruchem. "De arbeid in de Franse land- en tuinbouw is de afgelopen zeven jaar met ruim 22 procent afgenomen, tegen zo'n vijf procent in Nederland. In bepaalde gebieden vindt een forse herstructurering en sanering plaats. Maar misschien zijn Franse boeren ook wel eerder geneigd op de barricades te klimmen, of zijn ze bang voor de toekomst. Het is ook een kwestie van hoe je bent ingesteld. In Frankrijk is boer zijn een roeping."

Nederlandse boeren bevinden zich wat verdiensten betreft nog steeds in de top van Europa. Het gezinsinkomen is nog ruim drie maal het gemiddelde.

Maar daar past wel een kanttekening bij, waarschuwt Van Bruchem. "In andere landen haalt men veel meer inkomen van buiten het bedrijf."

Dat Nederlandse boeren en tuinders ondanks hun relatief hoge inkomen toch een crisisgevoel kunnen hebben, verwondert Van Bruchem niet. "Als je op het hoge inkomensniveau hebt geïnvesteerd, kun je toch in problemen komen. Kijk maar naar de glastuinbouw. Die heeft een aantal goede jaren gehad en daarop geïnvesteerd. Doordat er veel vreemde arbeid en vreemd vermogen is, is de sector zeer kwetsbaar."

Overleven

Hoe ernstig de situatie nu werkelijk is, valt volgens Van Buchem pas over een paar jaar te zeggen. "De jaren 1974 en

1980 waren ook slecht, maar achteraf bleken ze slechts een rimpel. Waarmee ik overigens problemen waarmee sommige boeren en hun gezinnen kampen niet wil bagatelliseren. Maar uit wat je een crisis noemt, blijkt toch een flink deel van de bedrijven te overleven. Dat komt mede door de geweldige spreiding aan de kostenkant en door de verschillen in de mate waarin bedrijven met geleend geld zijn gefinancierd."

"Woede boeren over akkoord met VS misplaatst"

door

Friederike de Raat

Tonnen aardappelen in de straten, acties tegen McDonald's-restaurants en brandende stobalen bij het parlamentsgebouw in Parijs: de Franse boeren hebben de afgelopen maanden weinig middelen geschuwd om uiting te geven aan hun woede over het landbouwakkoord dat de Europese Gemeenschap in november vorig jaar sloot met de Amerikaanse regering. Straatsburg en Brussel waren het toneel van boerendemonstraties en ook politiek Den Haag zag de tractoren langs trekken.

De acties waren niet geheel terecht, als we het Landbouw-Economisch Instituut (LEI) mogen geloven. Het landbouwakkoord met de VS is niet ingrijpender dan de landbouwhervormingen die EG-commissaris MacSharry vorig voorjaar doorvoerde, zo stelt het onlangs verschenen rapport "Gevolgen van het handelsakkoord tussen de EG en de VS voor de landbouw." Sterker nog: in veel gevallen gaan de MacSharry-plannen, die dit jaar van kracht zullen worden, veel verder dan het gewraakte landbouwakkoord.

Het landbouwakkoord met de VS, dat onderdeel uitmaakt van de Gatt-onderhandelingen over vrijere wereldhandel en pas in werking treedt als een Gatt-akkoord is bereikt, bevat drie elementen waar met name de Franse boeren, door dik en dun gesteund door de regering in Parijs, zeer bezorgd over zijn. Ten eerste moet het volume van de gesubsidieerde export in de komende zes jaar met 21 procent omlaag. Ten tweede moet de importheffing 36 procent dalen en tenslotte zal de steun die boeren krijgen voor hun produkten gemiddeld met 20

procent dalen.

Deze drie elementen worden automatisch ondervangen door de hervormingen van MacSharry, legt S. van Berkum, auteur van het LEI-rapport uit. Kern van de EG-landbouwhervormingen is namelijk ook dat de boeren een lagere prijs ontvangen voor hun produkten. In ruil daarvoor krijgen ze een inkomenstoeslag, mits zij beloven minder te produceren door middel van braaklegging. Door die lagere prijs in de EG gaan de invoerheffingen voor produkten van buiten de EG automatisch omlaag, doordat het verschil met de wereldmarktprijs kleiner wordt.

Ook de noodzaak om de export van agrarische produkten te subsidiëren wordt kleiner, volgens Van Berkum. Door de lagere prijs die de boeren in de EG voor hun produkten krijgen (uitgesmeerd over drie jaar min 29 procent voor graan, min 5 procent voor boter, min 15 procent voor rundvlees) wordt het verschil met de prijs in niet-EG-landen kleiner en hoeft dus minder steun te worden gegeven. Bovendien gaan de boeren bij een lagere prijs minder produceren. Een ander effect van de lagere prijs is dat de consumptie stijgt. Die twee factoren - lagere produktie en hogere consumptie - maken dat er minder landbouwprodukten overblijven voor de export. En dus hoeft minder exportsubsidie te worden verstrekt.

Van Berkum illustreert zijn verhaal aan de hand van tarwe. Volgens het landbouwakkoord tussen EG en de VS mag in 1999 nog maar 13,4 miljoen ton tarwe met subsidie worden geëxporteerd. Dat

is namelijk 21 procent minder dan de gemiddelde 17 miljoen die in de periode tussen 1986 en 1990 door de EG-landen werd uitgevoerd. Uitkomst van de landbouwhervormingen van MacSharry is dat in 1999 nog maar 1,2 miljoen ton gesubsidieerde tarwe door de EG zal worden geëxporteerd. Het landbouwakkoord heeft wat tarwe betreft dus geen invloed op het productie- en prijsniveau van de EG.

Voor de voedergranenbranche (veevoer) is het verschil tussen het landbouwakkoord en de EG-hervormingen zo mogelijk nog duidelijker: volgens het akkoord met de VS mag de EG in 1999 nog 9,9 miljoen ton voedergranen exporteren met subsidie, terwijl door de herziening van het beleid de EG aan het eind van dit decennium een netto-importeur (2,5 miljoen ton) is geworden van voedergranen.

Ook de kaassector moet geloven aan het landbouwakkoord. Voor deze branche lijkt de overeengekomen korting op de exportsubsidie extra pijnlijk, omdat de kaasexport de laatste jaren met behulp van subsidies stevig is uitgedijd. Lag de kaasexport in de EG in de periode tussen 1986 en 1990 op gemiddeld 386.000 ton per jaar, in 1992 was dat al 495.000 ton. Aangezien de gesubsidieerde exportdaling van 21 procent wordt berekend op basis van de periode 1986-'90 moet het huidige exportniveau eerst terug naar 386.000 om er vervolgens nog eens 21 procent vanaf te kunnen halen. De kaas-exporteur zou dus steen en been moeten klagen, zegt Van Berkum.

De Nederlandse situatie steekt gunstig af ten opzichte van de Europese, omdat de Nederlandse kaashandelaar vrij veel afzetmarkten heeft waar hij weinig exportsubsidie voor nodig heeft. Veel Nederlandse kaas gaat namelijk naar de VS en de zogeheten Efta-landen (Noorwegen, Zweden, Finland, IJsland, Zwit-

serland, Oostenrijk en Liechtenstein). Omdat de prijs van kaas daar vergelijkbaar is met die in de EG, hoeft Brussel geen "prijskloof" te dichten door middel van subsidies. Van dalende exportsubsidies hebben de meeste Nederlandse kaashandelaren dus minder last dan hun collega's in andere landen.

De Europese veeteelt krijgt het zwaar in de komende jaren, zo heeft Van Berkum berekend. Maar opnieuw is MacSharry de boosdoener en niet het landbouwakkoord. Als voorbeeld noemt Van Berkum de rundvleessector. Deze krijgt niet alleen te maken met prijsdaling en voorwaardelijke inkomenstoelagen, maar de EG wil bovendien het opkopen van overschotten beperken. Dat leidt ertoe dat de overschotten tegen lage prijzen op de markt moeten worden gebracht. De prijsverlagingen zullen waarschijnlijk groter zijn dan de compensatie door inkomenstoelagen. Een "voordeel" van de prijsverlagingen is dat de uitvoer nagenoeg zonder subsidie kan plaatshebben.

De vraag waarom vooral de Franse akkerbouwers van zich doen spreken, kan Van Berkum alleen verklaren door het feit dat de Fransen grote exportbelangen hebben en dat de Fransen waarschijnlijk slecht zijn geïnformeerd over de gevolgen van de EG-landbouwhervormingen en het akkoord met de VS. "De huidige acties moeten worden gezien als een verlate aanklacht tegen MacSharry." Over het lot van het landbouwakkoord met de VS, dat tot stand kwam onder de Republikeinse regering, heeft Van Berkum zijn twijfels. "Op dit moment maken zowel de VS als de EG zich schuldig aan stagnatie in het Gatt-overleg. De EG omdat de Fransen zich verzetten tegen het landbouwakkoord, de VS omdat de regering-Clinton nog twijfelt of zij de verantwoordelijkheid wil nemen voor een overeenkomst die door de vorige re-

gering is afgesloten. Die twijfel wordt gevoed door protesten van Amerikaanse boeren die vinden dat het handelsakkoord hun eigen positie te nadelig raakt en de Europeanen te weinig treft."

Tuinders en de wereld van Ot en Sien

Minder bestrijdingsmiddelen gebruiken begint te lukken

door

Robert van Til

Over gewasbescherming bestaan veel vooroordelen. Een kilo gif is voor de buitenstaander een kilo gif. Als we elk jaar alle kilo's wegen, kunnen we een balans bijhouden, dacht zelfs de regering. Die visie is nu overboord gegooid. Niet alleen kilo's zijn belangrijk, maar ook de schadelijkheid. Maar hoe bepaal je die? Deze vraag staat centraal in het vervolgdebat. De tuinbouw mag nu zelf aangeven hoe men de zaken wil aanpakken.

In de tijd van Ot en Sien kwam het drinkwater gratis uit de pomp. De ploeg werd getrokken door paarden. Onkruid werd gewied met een schoffel. En de hooiberg was altijd tot de nok gevuld met hooi dat een goede prijs opbracht. Ot en Sien zelf gingen dan ook welvarend door het leven. Zo ongeveer ziet het beeld eruit waarmee veel generaties Nederlanders zijn opgegroeid.

De boeren en tuinders groeiden op in een andere wereld. Wie per se wilde ploegen met een paard, verdiende geen stuiver. Telen zonder chemische middelen kost 40 procent van het inkomen, als de oogst al niet helemaal verloren gaat. Toen de twee werelden in de jaren zestig op elkaar botsten was het resultaat een langdurige spraakverwarring die tot op de dag van vandaag voortduurt.

Met de ontdekking van de schadelijke effecten van DDT kwam de land- en tuinbouw in het beklaagdenbankje. Vloeit er niet jaarlijks minstens vier miljoen kilo aan bestrijdingsmiddelen in de sloten? En blaast de glastuinbouw ook niet een aardig partijtje mee met zeker een half miljoen kilo? En is het ook niet zo dat er in Nederland vergeleken met Duitsland

en België respectievelijk vijf en anderhalf maal zoveel middelen per hectare worden gebruikt? Ja, dat is waar. Maar één ding wordt daarbij enigszins vergeten. In het dikke boekwerk dat de toenmalige minister Braks in augustus 1990 liet verschijnen onder de naam Meerjarenplan Gewasbescherming (MJP-G) staat ergens een verloren zinnetje dat het probleem in de juiste context plaatst.

"De effecten van bestrijdingsmiddelen op de natuur lijken evenwel in het geheel van de agrarische produktie gezien, relatief gering. Voor bepaalde groepen van organismen, bijvoorbeeld insecten, mogen de effecten niet verwaarloosd worden en is aandacht voor verdergaande reductie van de milieubelasting geboden."

Een niet te verwaarlozen aspect dus, waarvan - zo mogen we veronderstellen - de oplossingen ook in de ogen van het ministerie niet op een achternamidag zijn gevonden. Zonder daar nu al te veel ophef over te maken, constateerde Braks dat de eerste nota Gewasbescherming (verschenen in april 1983) faliekant mislukte. Hoewel het wél de bedoeling was, leidde de nota "niet tot een substantiële vermindering." Vier jaar later werden de doelen iets scherper geformuleerd. In de nota "Naar een Taakstellend Meerjarenplan voor de Gewasbescherming" (verschenen in 1987) wordt gesteld dat de vereisten voor een optimale gewasbescherming in het jaar 2000 zo optimaal mogelijk in de bedrijfsvoering en het beheer moeten zijn geïntegreerd.

Gewasbeschermingsakkoord

Er moesten cijfers komen, aan de hand

waarvan de complexe materie overzichtelijk zou worden. Braks' opvolger Bukman liet zich april vorig jaar ervan overtuigen dat het verstandig was het Landbouwschap in te schakelen voor de "implementatie" van het plan. Zonder medewerking van de agrarische sector en de industrie zou er niet veel van terecht komen, was de vrees van de Tweede Kamer. Daaruit kwam het bestuursakkoord voor de gewasbescherming voort, kortweg aangeduid als het Gewasbeschermingsakkoord.

Over het akkoord rezen deze week problemen in verband met de heffing die het Landbouwschap onverwacht wil invoeren. Door het verzet uit de hoek van de akkerbouwers dreigt deze heffing uitsluitend te worden opgelegd aan tuinders. "Dat zou een uitermate slechte zaak zijn. Het is niet conform de afspraak", zegt C. Zuidgeest, die als voorzitter van de HLO-Westland 3000 tuinders vertegenwoordigt.

De heffing lijkt dus voorlopig een struikelblok.

Over de doelstellingen zijn de partijen het echter eens. In het jaar 2000 moet het gebruik van bestrijdingsmiddelen zijn gehalveerd ten opzichte van de periode 1984-1988. In 1995, dus over pakweg anderhalf jaar, moet een reductie zijn bereikt van 35 procent.

Een andere doelstelling van het plan, het verbieden van ongewenste middelen, lijkt intussen een behoorlijke deuk te hebben opgelopen. Staatssecretaris Gabor heeft erkend dat het EG-beleid een lastige factor is geworden. De Nederlandse Stichting voor Fytofarmacie (Nefyto), maar ook ambtenaren van het ministerie van Landbouw, voorspellen een aanzienlijke verzachting in het beoordelingsbeleid. Het staat nu wel vast dat een overheidsverbod op bepaalde grondontsmettingsmiddelen per 1995 van de baan is. "Het kan snel verande-

ren, maar ik verwacht eerlijk gezegd niet dat er dan ineens middelen gaan verdwijnen", zegt G. van Santen die namens het ministerie is betrokken bij de uitvoering van het MJP-G. Dat het met de sanering, oftewel verbod, van middelen niet zo'n vaart zal lopen, houdt verband met het EG-beleid.

Vorderingen

Er zijn intussen wel stoffen verboden. Naast het beruchte methylobromide is dat onder meer het geval met maneb, zineb, mancozeb en metiram. "De sanering per 1995 is er een beetje door op losse schroeven komen te staan", schetst IKC-medewerker E. Regouin van de afdeling Fruitteelt de situatie.

Tegen deze achtergrond is het niet onbegrijpelijk dat de overheid het Gewasbeschermingsakkoord aangrijpt als gelegenheid om de milieuproblematiek neer te leggen op het bordje van de land- en tuinbouw zelf. De praktijk krijgt een belangrijke stem bij de uitvoering van het MJP-G.

Ligt de tuinbouw met de uitvoering van het MJP-G op schema?

Volgens de uitgangspunten van het MJP-G zelf moet het antwoord luiden: ja. In 1991 daalde de afzet van bestrijdingsmiddelen in Nederland met bijna 1,3 miljoen kilo actieve stof. Dat betekent een vermindering van twintig procent ten opzichte van de referentie-jaren 1984-1988. Als alleen wordt gekeken naar de insecticiden, is het antwoord evenwel nee. Want in 1988 werd 545.000 kilo insecticiden verkocht, terwijl de verkoop in 1991 tot 594.000 kilo was opgelopen. Ook de hoeveelheden fungiciden stegen. De winst is behaald met de herbiciden en grondontsmettingsmiddelen.

Deze getallen zijn weliswaar hard, maar ook zeer betrekkelijk. Wie, om een voorbeeld te noemen, een middel als calcid vervangt door applaoud, voldoet op pa-

pier aan de doelstelling. De schadelijke neveneffecten in de praktijk hoeven door zo'n vervanging echter niet te veranderen.

"Het criterium 'kilogrammen werkzame stof' houdt geen rekening met de verschillen in milieubelasting tussen middelen", zegt ook MTB- en residu-coördinator mevrouw A. van de Kamp van het CBT.

Metten is weten

Een bestrijdingsmiddel op de weegschaal leggen heeft dus geen zin. De land- en tuinbouw bleef intussen niet bij de pakken neerzitten. Er kwamen verschillende initiatieven van de grond met als gemeenschappelijk motto "metten is weten". Wie met cijfers kan aantonen dat hij het onderste uit de kan haalt, zal zich uiteindelijk met succes kunnen verweren wanneer de overheid onverhoopt toch botweg de weegschaal wil hanteren. Wie op dit moment genuanceerde cijfers zoekt, wacht een teleurstelling. Het MJP-G baseert zich op ruwe schattingen. In de voortgangsrapportage van het MJP-G die in februari verscheen, staan enkele nuancerende opmerkingen. Het besef dat biologische bestrijding lastig is te combineren met specifieke bestrijdingsmiddelen, heeft ook het ministerie ervan overtuigd dat een nieuw uitgangspunt noodzakelijk is.

De invloed van de in omvang toegenomen biologische bestrijding is vooralsnog niet in de cijfers terug te vinden, ook niet in de cijfers voor de glastuinbouw. Biologische bestrijding heeft voorlopig alleen een hoge vlucht genomen bij de inzet tegen schadelijke insecten. De insecticiden die in Nederland worden verkocht, maken echter slechts 3,5 procent uit van het totaal aan gewasbeschermingsmiddelen. Voor het MJP-G als totaal is de biologische bestrijding nog van marginale betekenis. Overigens verwacht

het ministerie wel dat de dalende lijn bij de insecticiden bij de eerstkomende rapportage duidelijk naar voren zal komen. Het verbruik in de glasgroente-sector ligt nu op rond de 605.000 kilo, wat overeenkomt met 105 kilo per hectare per jaar. Ter vergelijking: in Nederlandse volkstuinen, waar de produktienormen niet onder druk staan, wordt jaarlijks 200.000 kilo, dus bijna een derde van deze hoeveelheid gebruikt. Gezien de grote spreiding van het gebruik bij de glastelers - sommige telers gebruiken tien keer zo veel als anderen voor hetzelfde gewas - kan de kloof met de als "natuurlijk" ervaren volkstuin worden gedicht.

Betere cijfers

Er moeten dus meer cijfers komen, maar vooral goede. Per sector, per teelt en zelfs per teler. De meest exacte gegevens worden verwacht van de enquête die het CBS onlangs heeft gehouden onder 4000 boeren en tuinders. Zij zijn onder meer ondervraagd over het gebruik van bestrijdingsmiddelen bij een vijftigtal gewassen. Voor het onderzoek zijn doorsnee-bedrijven geselecteerd. Medio dit jaar worden de resultaten bekend.

Het LEI-DLO verzamelt op twee manieren gegevens. Het afgelopen jaar werd voor het eerst begonnen met een meerjarige registratie bij 40 komkommer- en 40 tomatentelers. Op dit moment werft het LEI even grote groepen telers van chrysanten en kleinbloemige rozen. De resultaten worden gepubliceerd als DART-cijfers, waarbij DART staat voor Documentatie en Analyse Referentiebedrijven Tuinbouw. De gegevens dienen als vergelijkingsmateriaal voor telers met hetzelfde gewas. Alle belangrijke managementgegevens worden uitgewerkt en met elkaar vergeleken. Concrete resultaten worden pas in de loop van dit jaar verwacht. Wel ter beschikking staan de gegevens van de voorganger van het mi-

lieu-project dat het LEI in 1988 opzette in samenwerking met het Proefstation voor de Tuinbouw onder Glas te Naaldwijk. In het kader van dit project werden de bedrijfsgegevens voor komkommer, paprika, chrysant en gerbera met elkaar vergeleken. Vorig jaar werden de resultaten gepubliceerd in de LEI-publicatie "Op weg naar een schonere glastuinbouw, het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen op praktijkbedrijven." Een opvallende conclusie uit dit onderzoek was de grote spreiding in het middelengebruik. Bij een vergelijking van 24 paprikatelers bleek het gebruik van middelen uiteen te lopen van 6,3 kilo werkzame stof per hectare tot 38 kilo. Bij komkommer was de spreiding 31,1 tot 98,1 kilo werkzame stof per hectare. Bij de chrysantenteelt liep het gebruik uiteen van 35,1 tot 89,6 kilo en bij de gerberateelt van 13,7 tot 49,4 kilo per hectare. Volgens de opsteller van het verslag, ing. C. Vernooy, was de verzameling gegevens te klein om uitspraken te doen over de oorzaken. De Dienst Landbouwvoorlichting (DLV) beheert de gegevens van in totaal 12 milieuzorggroepen. Elke groep bestaat uit 8 tot 12 groente- en bloementelers. Dit project ging een jaar geleden van start op initiatief van het Landbouwschap. Het doel is de milieuzorg op bepaalde aspecten te verbeteren. Telers die dat willen kunnen hun gegevens vergelijken via het computersysteem Groeinet. Dit is echter niet verplicht. De DLV-gegevens blijven vertrouwelijk.

Een uitgebreidere variant is het onlangs gestarte Milieuzorgsysteem Glastuinbouw, dat telers in staat stelt alle regelfuncties voor de milieubelasting scherp in de gaten te houden. Bij dit project spelen het IKC, de DLV en de NTS een begeleidende rol.

De DART-cijfers kunnen in beide milieuzorg-projecten een nuttige rol spelen,

vinden zowel LEI als IKC.

Milieumeetlat

De Milieumeetlat is geen gegevensbron, maar wel een nuttig instrument waarmee de teler de milieu-effecten van bepaalde bespuitingen op eenvoudige wijze kan meten. Het instrument is ontwikkeld door het CLM. Daarmee kan de teler meer inzicht krijgen in de schadelijkheid van stoffen. De meetlat bestaat uit drie tabellen: risico voor waterorganismen, risico voor bodemleven en uitspoeling naar grondwater.

Een tweede hulpmiddel, waar ook veel van wordt verwacht, is de Milieubarometer. Daaraan moet de individuele teler van kunnen aflezen welke plaats hij op dat moment inneemt op de milieuladder van het MJP-G.

Ook bij Koppert, marktleider in Nederland op het gebied van biologische bestrijders, is men ervan overtuigd dat de chemische middelen niet gemist kunnen worden. De expansie die de biologische bestrijding door heeft gemaakt, wil men voorzichtig voortzetten. De aandacht is daarbij in eerste instantie gericht op de sierteelt en in tweede instantie op de vollegrondsteelt, waar al enig succes is geboekt met een schimmelpreparaat tegen trips. De fruitteelt blijft voorlopig buiten beschouwing. E. Regouin begrijpt ook wel waarom. "In een boomgaard zijn van nature al veel natuurlijke vijanden aanwezig. Er heerst al een soort natuurlijk evenwicht. In meerjarige teelten valt er ook niet te verdienen aan bestrijders." Wel verwacht hij iets van feromonen die insecten op een (sexueel) dwaalspoor kunnen brengen en ziekteverwekkende virussen voor bijvoorbeeld de fruitmot. Voor de grondontsmettingsmiddelen, fungiciden en herbiciden zijn biologische oplossingen nog ver weg. Jammer voor Ot en Sien.

Het hachelijke bestaan van akkerbouwer

door

Rob van den Berg

Honderden boeren besluiten jaarlijks hun bedrijf te beëindigen. Noodgedwongen meestal, en met pijn in het hart. Maar hun inkomen is te laag om van te leven. De WRR ziet tot het jaar 2015 nog zeker 200.000 mensen hun baan in de landbouw verliezen.

Herman Vermeer bestiert met broer Jaap en een medewerker een 98 hectare groot landbouwbedrijf in Swifterbant. "Een agrariër kan zich geen betere plaats van vestiging wensen", vindt hij. "De Flevopolder is ooit aangelegd voor voedselproductie. De grond is vruchtbaar, het areaal per bedrijf groot en de infrastructuur doelmatig. Als landbouwbedrijven hier niet gezond zijn, dan zijn ze dat nergens."

Toch heeft Vermeer onlangs de eerste collega's uit de Flevopolder zien emigreren, naar landen als Spanje en Portugal waar de grond goedkoper is. Ze konden het financieel niet meer bolwerken. In regio's met een minder moderne agrarische infrastructuur, zoals Groningen, is de uittocht uit de landbouw veel duidelijker zichtbaar. Het inwonertal van sommige gemeenten daalt er zelfs door. In navolging van de boeren verdwijnen ook plaatselijke "basis voorzieningen" zoals slager en bakker.

De inkomsten van boer en tuinder staan onder druk. Met uitzondering van de bloembollenteelt daalden vorig jaar in alle landbouwsectoren de verdiensten. Tuinders met een groentekas spanden de kroon: hun inkomen daalde ten opzichte van 1991 met ruim een ton.

Ondernemen in de agrarische sector is een hachelijke zaak geworden. Honderden boeren beëindigen jaarlijks hun be-

drijf omdat de marges tussen de opbrengst van hun gewassen en de gemaakte kosten zo laag zijn dat het boerengezin vaak moet rondkomen van een inkomen op of onder het bijstandsniveau.

Opmerkelijk is dat de Europese landbouw- en zuivelsector volgens het Landbouw-Economisch Instituut (LEI) per saldo geen nadelige gevolgen zal ondergaan van het handelsakkoord dat EG en Verenigde Staten vorig jaar sloten als onderdeel van een beoogde nieuwe GATT-overeenkomst. Dat akkoord behelst onder meer verlaging van de Europese steun aan de landbouwproductie met 20 procent, verlaging van door de EG gesubsidieerde export met 21 procent en verlaging van de importtarieven met 36 procent in zes jaar. Om de negatieve effecten hiervan voor de boeren te compenseren, krijgen ze inkomenssteun.

Nederlandse boeren kunnen zich niet bepaald in de conclusies van het LEI vinden. De afname van productie- en exportsteun ten gunste van inkomenssteun benadeelt immers boeren die produceren voor exportmarkten, en dat zijn er in Nederland veel.

Ook Vermeer is voor een deel afhankelijk van de export, met name die van pootaardappelen. Daarnaast verbouwt hij consumptie-aardappelen, suikerbieten en wintertarwe. Een vetpot was het dit jaar niet op de Europese markt: door uitbreiding van het areaal en hogere opbrengsten per hectare steeg de aardappelproductie er met 8 procent, wat een negatief effect op de verkoopprijzen had. Dit jaar verwacht het LEI opnieuw een daling: voor "poters" met 24 procent, voor consumptie-aardappelen met

39 procent.

Vermeer weet niet of hij de poters dit seizoen kostendekkend heeft verbouwd. "Het zal erom hangen," zegt hij, gezeten achter de keukentafel op zijn schuur uitkijkend. "Net als in andere jaren hoop ik dat de lage aardappelprijzen conjunctureel zijn en niet structureel."

Een extra tegenslag was vorig jaar de afkeuring van een deel van het pootgoed wegens ziektes. Zo'n domper mag incidenteel zijn, de bedrijfsvoering komt er nog verder door onder druk. "De financiële armslag om te innoveren is verdwenen", constateert Vermeer. "Ik kan bijvoorbeeld niet zomaar een ander aardappelras uitproberen; dat kost te veel geld. Ik denk dat ik dit jaar net niet viesgevend werk. Maar de rek is eruit."

Met de meeste landbouwers ging het vorig jaar niet veel beter dan met Vermeer. Alleen bloembollentelers boekten iets betere resultaten dan vorig jaar, al is hun netto bedrijfsresultaat nog steeds negatief. Het inkomen van een fruitteler bedroeg in 1990 naar schatting van het LEI 58.600 gulden tegen 71.100 in 1991. Groentetelers in "open grond" verdienden in 1991 nog 45.000 gulden. In 1990 was dat bijna het dubbele: 80.000 gulden. Tuinders met groentekassen genoten in 1992, aldus LEI-prognoses, een inkomen van 9.800 gulden, een enorm verschil met 1991 toen dat nog 119.000 gulden was. Inclusief kwekers van bloemen en planten verdienden glastuinders in 1992 gemiddeld 26.500 gulden, tegen 83.800 gulden in 1991.

Wil een agrariër toch een redelijk inkomen genieten, dan zal hij volgens Vermeer de hoogste kwaliteit moeten leveren. Vermeer herinnert zich gevallen van collega's die van een handelshuis voor hun aardappelen van mindere kwaliteit een rekening in plaats van een vergoeding gestuurd kregen.

"Dit jaar zie ik voor het eerst jonge collega's uit de Flevopolder stoppen met hun bedrijf of emigreren naar landen met goedkope grond", zegt Vermeer. "Dat is pijnlijk voor hen, voor mij als collega en voor Swifterbant. Het ondermijnt het vertrouwen in de toekomst."

Desondanks ziet Vermeer, tevens voorzitter van de festiviteitenvereniging van Swifterbant, de toekomst voor het dorp rooskleurig in. Swifterbant is centraal gelegen, groeit en mag steeds meer nieuwe bedrijven verwelkomen, zij het niet-agrarische. Vorig jaar wist de gemeente Dronten, waarvan Swifterbant deel uitmaakt, 6,5 hectare industrieterrein te vullen en groeide de werkgelegenheid met 500 banen.

Floreert de economie in de Flevopolder nog heel behoorlijk, in een traditioneel agrarische regio als Groningen is ook buiten de landbouw de malaise voelbaar.

Vijfentwintig kilometer boven Groningen ligt "de aardappelstad van Noord-Nederland", Wehe-Den Hoorn. Het gehucht telt duizend zielen en twee coöperatieve handelshuizen die vooral aardappels verkopen. Ze bieden werk aan dertig mensen. In de hoofdstraat staan woonhuizen leeg. Bakker en slager zijn vertrokken. De meeste dorpingen die "bij de boer" werkten, zijn vertrokken naar de stad. Veel boerderijen worden nu bewoond door "mensen van buiten". De boer trekt alleen (kostbare) hulp aan van een loonbedrijf als hij echt niet anders kan.

Toen Johannes Lindenbergh eind jaren zestig het bedrijf van zijn vader wilde overnemen, ging het, net als nu, slecht met de Groningse landbouw. Omdat het voortbestaan van het bedrijf onzeker was, ging Lindenbergh naar de Landbouw Hogeschool. Het bedrijf van zijn vader overleefde toch. Niet de overstap

naar een ander gewas bracht soelaas, wel het ontslag van drie van de vier knechten.

Was bezuinigen op arbeid toen nog een oplossing, Lindenbergh junior moet nu andere oplossingen bedenken om de eindjes aan elkaar te knopen. Samenwerking bijvoorbeeld. Met een collega uit het dorp schaft hij machines aan en huurt hij arbeidskrachten tijdens de oogstperiode. Andere collega's zoeken een beter rendement door intensievere benutting van de grond en nemen het vergrote risico op plantenziekten op de koop toe.

Het land van Lindenbergh beslaat 125 hectare. Hij verbouwt onder meer pootaardappels en cichorei, een plant die onder meer als aromaversterker voor koffie wordt gebruikt. Lindenbergh verbouwt graan op 40 procent van zijn grond. Geen goede basis, erkent hij. Veel akkerbouwers die het om de lage opbrengst in de aardappelen niet meer zagen zitten, zijn overgestapt op graan.

Het is niet voor het eerst dat de prijzen van pootaardappels onder druk staan. In 1987 bijvoorbeeld bracht honderd kilo poters slechts 32,80 gulden op (in 1983 77,50). Dit jaar verwacht het LEI een opbrengst van 37,50. Lindenbergh is daarom blij met de Stichting voor Overleg inzake Pootaardappel-aangelegenheden (Stopa). Deze stichting, een initiatief van de aardappeltelers zelf, geeft een toeslag op de prijzen voor pootaardappels als deze zo laag worden dat ze niet rendabel kunnen worden verbouwd. Dat systeem werkt redelijk. In "vette" jaren vullen de boeren de kas, om er in magere jaren uit te putten. Maar de situatie is nu zo beroerd, dat de fondsen zijn uitgeput en een aantal deelnemers - afhankelijk van het verbouwde aardappelras - zal moeten bijpassen. De prijzen zijn vooral gedrukt door tegenvallende afzet in gebieden als Oost-Europa (waar de devie-

zen ontbreken om de dure import te kunnen betalen) en Noord-Afrika.

Niet alleen de combinatie van lage prijzen en overproductie bedreigt de werkgelegenheid in de landbouw. De voortschrijdende techniek dringt het belang van de factor arbeid ook steeds verder terug. De Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) stelde in 1992 vier scenario's op voor de toekomst van de landbouw tot 2015, afhankelijk van de richting van het Europese beleid daarvoor. Geen ervan biedt landbouwers veel hoop; de werkgelegenheid daalt in elk scenario.

In het vrijhandelsscenario, dat uitgaat van volledig vrije wereldhandel, wordt landbouw gezien als een gewone - niet beschermde of gesubsidieerde - economische activiteit. Dat betekent dat zo goedkoop mogelijk dient te worden geproduceerd. In Zuid-Nederland blijft dan 18 procent behouden van de werkgelegenheid in akkerbouw en veeteelt, in het westen 26 procent en in het noorden 36 procent. Het natuurscenario, dat een strikte scheiding voorstaat van natuurgebied en cultuurgrond, voorziet eveneens in een drastische beperking van werkgelegenheid. Een "milieuscenario" - integratie van landbouwgrond en natuurgebied - heeft hetzelfde gevolg.

Nederlandse landbouwers en veehouders zijn het beste af met het WRR-scenario dat een gelijke ontwikkeling van de werkgelegenheid in de verschillende Europese regio's voorstaat. Dan blijft hier ook 29 procent van de werkgelegenheid behouden.

Nederland telde in 1991 volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek 300.000 werkenden in land- en tuinbouw. Inkrimping van dit totaal tot 29 procent zou dus 200.000 mensen hun baan kosten. Uitgaande van het huidige tempo waarin de werkgelegenheid in de landbouw

afneemt - volgens het LEI 1,6 procent per jaar - zou de inkrimping 100.000 banen kosten. Als de daling volgens het WRR-scenario doorzet, is over vijftien jaar de helft van alle boerenbedrijven verdwenen. De WRR pleit, gegeven die omvang, voor een "uitstootbeleid" om werkloze boeren op te vangen.

Vooralsnog ontbreekt een dergelijk beleid. Wel kennen de zuidelijke provincies de Zelforganisatie Bedrijfsbeëindigers (ZOB) in Tilburg, een particuliere organisatie voor begeleiding van voormalige agrariërs. Jaarlijks zorgt ze voor begeleiding van honderden boerengezinnen.

Coördinatrice Tonny Verrijt van de ZOB is zelf gewezen boerin. Nadat zij en haar man hun fokkerij voor slachtkuikens in Asten hadden opgegeven, zocht ze hulp. Ze ontdekte dat er geen specifieke opvang voor boeren bestond en besloot er later zelf dan maar het initiatief voor te nemen. Want een boer die noodgedwongen zijn bedrijf staakt, verdraagt geen behandeling als een gewone werkloze of een failliete ondernemer. Vaak staat zijn trots hem in de weg. Verrijt beklemtoont de verbondenheid van boeren met hun land en hoe pijnlijk het is die band te verbreken. "Mijn schoonvader heeft de grond in 1943 persoonlijk uit de Peel gewonnen. Er was geen geld meer om door te gaan: stoppen was de enige oplossing". De gewezen boerin aarzelt niet om de tijd na de beëindiging een periode van rouwverwerking te noemen.

Agrariërs vereenzelvigen zich sterk met hun bedrijven. Als zij wegens financiële malaise hun bedrijf opdoeken, verwijten zij zichzelf vaak persoonlijk falen. In tegenstelling tot andere zelfstandigen, die zich vooral ondernemer voelen, zoeken boer en tuinder de schuld zelden in "het bedrijfsrisico" of externe omstandigheden, verklaart Verrijt.

De beslissing te stoppen in een uitzicht-

loze situatie, wordt de agrariër veelal bemoeilijkt door gebrek aan uitzicht op een nieuwe baan. Verrijts echtgenoot heeft geluk gehad met zijn baan als vertegenwoordiger van landbouwmachines. Anderen zijn minder fortuinlijk; in plaats van baas te zijn over honderd hectare, kunnen ze in dienst van de gemeente een plantsoentje schoffelen.

Gewezen akkerbouwers kennen tal van problemen in hun nieuwe werk- en woonomgeving. Claustrofobie omdat de boer met zijn gezin moet verhuizen naar een rijtjeshuis. Spanningen op het werk omdat de zelfstandigheid is verdwenen. Oudedagsreserves die tevergeefs zijn gebruikt om het bedrijf draaiende te houden. En vaak heeft de ex-boer nog schulden.

Veel landbouwers en veehouders worstelen op het ogenblik met de vraag of ze nog moeten "doormodderen" of dat ze beter kunnen stoppen. Velen moeten door de bank met hun neus op de economische realiteit worden gedrukt. De populariteit van de Rabobank, boerenbank bij uitstek, daalt dan ook sterk. Volgens Vermeer heeft de Rabo de hoop op een gezonde Nederlandse akkerbouw al opgegeven. Bij de presentatie van de jaarcijfers zei Rabotopman H. Wijffels deze maand een structureel verliesgevende inkomenspositie voor akkerbouwers te voorzien, wat zal leiden tot de verdwijning van traditionele akkerbouwgebieden.

Akkers vol groenten

door

Wim du Mortier

Een boterham lijkt in de akkerbouw nauwelijks meer te verdienen, laat staan het begeerde beleg. Steeds meer akkerbouwers zoeken daarom een uitweg in de vollegrondsgroente. Aan deze trend lijkt voorlopig geen einde te komen. Mede door het groeiende aanbod komen de traditionele telers van vollegrondsgroente op hun beurt in de problemen.

Een groot aantal vollegrondstelers krijgt het erg moeilijk in de komende periode. De overschakeling van akkerbouwers naar de vollegrondsteelt is daar mede verantwoordelijk voor. Dat is de overtuiging van Nico de Groot van het Landbouw-Economisch Instituut (LEI).

"Wij gaan er vanuit dat een flink aantal bedrijven zal verdwijnen", zegt De Groot. "Zo'n drie tot vier procent per jaar. We moeten rekening houden met het verdwijnen van veertig procent van de bedrijven tussen nu en het jaar 2000. Een saneringsproces in deze sector had sowieso plaatsgevonden in de komende jaren. In de vollegrondsgroenteteelt zijn de bedrijven van oudsher kleinschalig. Dat is nu nog het geval met ongeveer tweederde van de bedrijven. Je kunt je bij veel van die bedrijven afvragen of er wel een inkomen uit te halen is. Dat onvermijdelijke saneringsproces wordt nu versneld door de toetreding van akkerbouwers. Dat heeft het structurele probleem extra schrijnend gemaakt."

"Ik heb al jaren gewaarschuwd dat het deze kant op zou gaan", zegt Aike Maarsingh, voorzitter van de akkerbouwcommissie van de NCBTB. De akkerbouwvoorman legt de verantwoordelijkheid voor deze ontwikkeling bij het Europees landbouwbeleid. Dat beleid

faalt en de gevolgen worden nu pijnlijk zichtbaar. Niet alleen in de akkerbouw maar door verdringingseffecten ook in naburige landbouwsectoren als de vollegrondsgroenteteelt", voorspelt hij.

"Tuinders hebben zich altijd op de borst geklopt dat zij hun eigen broek op konden houden", spreekt Maarsingh verontwaardigd. "Het was beter geweest wanneer de tuinbouw zich meer met het Europees landbouwbeleid had bemoeid. Nu komt als nooit tevoren vast te staan hoe zeer de verschillende sectoren in de landbouw van elkaar afhankelijk zijn. Het gezamenlijk belang is veel groter dan we denken. De sectoren moeten meer aandacht voor elkaar hebben en samen één standpunt innemen."

Politiek

Waarom schakelen akkerbouwers over naar de teelt van vollegrondsgroente? Het antwoord op die vraag wordt gevonden in de recente ontwikkelingen in de Europese landbouwpolitiek.

In de tijden dat de akkerbouw in Europa nog te weinig produceerde om de eigen bevolking van voldoende voedsel te voorzien is de Europese Gemeenschap boeren gaan stimuleren om zoveel mogelijk te produceren. Dat beleid is zeer succesvol geweest, getuige de overschotten die zich jaren later in pakhuizen ophoopten.

De bomen groeien inmiddels niet meer tot in de hemel. De Europese Gemeenschap ziet zich genoodzaakt stevig te bezuinigen op de kosten van haar landbouwpolitiek. De steunmaatregelen worden afgebouwd. Dat heeft tot doel een einde te maken aan de overproductie.

De overheidssteun per kilo produkt gaat daarom drastisch omlaag. Om dit te compenseren krijgen de boeren een toeslag per hectare. Daarnaast worden ze verplicht een deel van het areaal braak te laten liggen. Ook daarvoor wordt een vergoeding gegeven. Dat zijn de hoofdlijnen van de landbouwhervorming die het afgelopen jaar is ingezet. Hervormingen die bekend staan onder de naam "MacSharry-plannen", genoemd naar de toenmalige landbouwcommissaris van de Europese Commissie.

Al voor het invoeren van de maatregelen in het kader van de hervormingen was de situatie verre van florissant. De prijzen van met name graan zijn al enige jaren gestaag gedaald. Bracht een kilo tarwe in 1983 nog 55 cent op, nu is het amper 40 cent. Tot 1986 lag de marktprijs nog boven de interventieprijs. De laatste jaren ligt de prijs op het interventieniveau. Die door de EG vastgestelde prijs bracht een boerengezegde tot leven: "Een vaste prijs is vaste armoede." Het heeft veel boeren het water aan de lippen gezet.

Oud-voorzitter van veiling Groningen Cees Krijger noemt een voorbeeld van een akkerbouwer uit de Noord-Oostpolder. Die rekende hem voor dat zijn oogst in 1991 nog 1,2 miljoen gulden opbracht. Het afgelopen jaar was dat nog 8 ton. "Ik had de indruk dat het om een goed draaiend bedrijf ging", zegt Krijger, die de ontwikkelingen in de akkerbouw in het noorden van Nederland met zorg bekijkt. "Vooral het laatste jaar is het slecht gegaan. Zelfs een goed draaiend bedrijf kreeg toch klappen op de kop. Ik ben bang dat veel bedrijven niet nog een tegenvaller kunnen hebben. Faillissementen zijn niet ondenkbaar."

En daarmee is het nog niet afgelopen. In het kader van de landbouwhervormingen gaat de graanprijs in drie stappen uiteindelijk naar wereldprijsniveau. Dat

is het doel van het nieuwe Europese landbouwbeleid. Ter compensatie krijgen de boeren weliswaar de toeslag per hectare, maar die is te laag, zeggen zij.

"Er is al 30 procent van de prijs af en daar komt in de komende jaren nog eens een daling van 35 procent overheen. De akkerbouwers voelen zich vogelvrij in de Europese landbouwpolitiek. Daarom zoeken ze een uitweg", zegt NCBTB'er Aike Maarsingh.

Alternatieven

De alternatieven zijn beperkt. Suikerbieten zijn aan een quotum gebonden, consumptie- en pootaardappelen brachten het afgelopen jaar bitter weinig op. Daarbij komt nog dat door ziekten grote partijen aardappelen zijn afgekeurd of gedeclasseerd. Dat leverde veel akkerbouwers een flinke strop op.

De mogelijkheid om naar een andere sector over te stappen is beperkt. De intensieve veehouderij wordt hoe langer hoe meer aan banden gelegd. Zelfs schapen en stieren zijn aan quota gebonden. Per saldo blijft de vollegrondsgroente als een van de weinige alternatieven over.

Uit cijfers van het LEI blijkt dat de afgelopen jaren al veel akkerbouwers zijn toegetreden tot de vollegrondsector. De groei zit vooral bij oorspronkelijk zuivere akkerbouwbedrijven die op een klein deel van het bedrijf groente zetten. In het seizoen 1990/'91 deden nog 227 akkerbouwers dat, vorig jaar kwamen er 47 "nieuwelingen" bij.

Wanneer een akkerbouwer besluit groente te gaan telen moet vooral het aandeel graan in het teeltplan er aan geloven. De akkergebouwgewassen waarmee de boeren nog wel een gokje willen wagen zijn suikerbieten en aardappelen. Met groente hopen de boeren hun inkomen iets aan te vullen. Hun voorkeur gaat duidelijk uit naar extensieve groentegewassen die zoveel mogelijk passen

in de akkerbouwmatige wijze van telen. Peen en spruiten zijn populair.

De greep naar extensieve gewassen is terug te vinden in de areaalcijfers van het LEI. Binnen de groep extensieve vollegrondsgroente nemen de akkerbouwers al het grootste areaal voor hun rekening. Het areaal van deze produkten is tussen 1981 en 1992 gegroeid van 32.205 tot 39.619 hectare. De groei komt vrijwel volledig op naam van de akkerbouw. Een minderheid van de akkerbouwers start met de teelt van intensieve groenten. Het aantal akkerbouwbedrijven dat dit doet neemt echter nog toe. Maar de grootste groei in het areaal van deze soort groenten wordt gerealiseerd door zuivere vollegrondsgroentebedrijven. Opmerkelijk is echter dat dit gebeurt door een gestaag kleiner aantal bedrijven. Een duidelijk teken dat de traditionele vollegrondsbedrijven grootschalig worden.

Stap in het duister

Veel akkerbouwers wagen het dus noodgedwongen om groente te gaan verbouwen. Dat is echter een stap in het duister. Aan de overstap zitten flink wat haken en ogen. De branche waar zij binnenkomen is hen totaal onbekend. Akkerbouwers zijn gewend met bulkprodukten om te gaan. Groente telen vergt echter een geheel andere aanpak. De boer moet als het ware van de trekker af en op de knieën het veld in. In plaats van bulkprodukten te leveren, bijvoorbeeld suikerbieten met aarde en al, moet het produkt in perfecte staat worden afgeleverd. Een eindprodukt voor de verse markt van hoge kwaliteit. Dat is een vak apart.

Daar is een forse inzet van arbeid voor nodig, jaarrond. Niet dat veel boeren daar niet aan gewend zijn, meent Krijger. Het beeld van de "herenboer" die slechts 800 uur per jaar werkt en grote

perioden van het jaar met vakantie is of andere leuke dingen kan doen, is naar zijn mening een vooroordeel. Pootaardappelen moeten worden gesorteerd en consumptieaardappelen op veel bedrijven verpakt en gekoeld.

Het groentegewas vraagt echter veel aandacht van de boer. Dat is niet altijd even eenvoudig in het teeltplan naast de akkerbouwgewassen in te passen. In dat geval moeten keuzes worden gemaakt. Een boer kan maar een ding tegelijk doen. De keuze valt vaak in het voordeel van de akkerbouwgewassen uit, en dat komt de kwaliteit van de groente weer niet ten goede.

Tenslotte zijn en blijven de opbrengsten van de geteelde groenten gehuld in onzekerheid. Het is een gok hoe de zaken uitpakken. "De akkerbouwers krijgen de kans flink wat geld te verspelen", zegt Krijger. Waren de akkerbouwers voorheen zeker van een bepaalde opbrengst, het overgeleverd zijn aan de nukken van de vrije markt maakt het verbouwen van groente in hun ogen tot een loterij. Voor een hectare graan hoeft een boer niet al te veel te investeren. Een hectare groente slokt flink wat meer geld op. "Daar gaat een enorm bedrag in voor loonwerk, bestrijdingsmiddelen, rooien en ga zo maar door. Als in een slecht jaar de prijzen tegenvallen kan een akkerbouwer pakweg 10.000 gulden per hectare verspelen", legt de oud-veilingvoorzitter uit.

Het merendeel van de akkerbouwers heeft nog nooit een veiling van binnen gezien. De wijze van vermarkten via de klok is een voor hen onbekend fenomeen. Een veiling wordt in boerenkringen wel een casino genoemd. Daarom bestaat de neiging om de groente op contract te verkopen. In het noorden van Nederland is een initiatief gestart om de nieuwe groentetelers binnen de veiling te halen. Aan die telers wordt begelei-

ding geboden. Niet alleen bij de teelt maar ook over de principes van het veilen. En dat is nodig ook, blijkens een voorbeeld van Krijger. "Regent het een dag en kan er niet op het veld worden gewerkt dan gaat zo'n boer koolraap klaarmaken voor de veiling. De volgende dag regent het weer en gaat hij daar mee door. De derde dag komt de boer op het idee de zaak maar eens in een keer naar de veiling te brengen. Dan is er zo'n groot aanbod dat de prijs in elkaar klappt."

Verdringing

Vanuit de tuinbouwsectoren wordt met argusogen bekeken welke kant de ontwikkeling in de akkerbouw uitgaat. Binnen de vollegrondsector zijn de gevolgen duidelijk voorspelbaar. Het vergrote aanbod van vollegrondsgroenten zal snel gevolgen hebben voor de prijs van de produkten. Akkerbouwers die overstappen doen dat onmiddellijk op een grote oppervlakte. "Dat heeft al snel marktverstoringen tot gevolg", zegt Harry Groenewegen, secretaris van de vakgroep tuinbouw van de WLTO. "Aan de aanbodzijde komt er in een keer een grote hoeveelheid bij. De ruimte op de markt is beperkt, soms zeer beperkt. Akkerbouwers zijn ook geneigd het produkt niet via een veiling af te zetten maar op contract te verkopen. Ook dat kan marktverstoringen werken", zo verwoordt Groenewegen de zorg in tuinbouwkringen.

Niet voor niets wordt nu ook vanuit tuinbouwkringen aangedrongen op Europese maatregelen die de akkerbouwers moeten ondersteunen. Groenewegen benadrukt dat zijn organisatie zich daar hard voor maakt. "De Europese plannen voor landbouwhervorming mogen niet leiden tot problemen in de akkerbouw en veehouderij", zegt hij. Met andere woorden, het beleid moet voorkomen

dat de akkerbouw in een vrije val terecht komt en andere sectoren in die val worden meegetrokken.

Ook de glastuinbouw houdt de ontwikkeling nauwgezet in het oog. Het is immers niet ondenkbaar dat vollegrondstellers gezien de grote toevloed van produkt en de daardoor kleiner wordende marges, de overstap wagen naar het glas.

Groenewegen ziet daar geen bedreiging in. De glastuinbouw zal niet worden geconfronteerd met een groot aantal toetreders vanuit de vollegrond. "In IJsselmonde waar traditioneel al bedrijven zijn met vollegrondsgroente én glastuinbouw, zul je misschien een toename van het glas zien. Maar voor een traditionele vollegrondsteler is het geen eenvoudige stap om glas neer te zetten. Daar is veel kapitaal voor nodig en het stelt hoge eisen aan het ondernemerschap."

Nico de Groot van het LEI is het daar mee eens. De investeringen die tegenwoordig nodig zijn om een levensvatbaar glasbedrijf neer te zetten, rekeninghoudend met de milieu-eisen, zijn niet op te brengen voor de doorsnee vollegrondsteler. "Daar zit niet veel geld", weet de deskundige.

Reëler vindt de onderzoeker de gedachte dat vollegrondstellers onder druk van de lagere prijzen op zoek gaan naar nieuwe gewassen. Op basis van de kennis en het vakmanschap in de vollegrond kunnen intensieve groentegewassen bij de kop worden gepakt. Waar akkerbouwers beginnen met extensieve gewassen duiken de vollegrondstellers in de zogenaamde AKKI-gewassen (arbeids-, kennis- en kapitaalintensief). Ook het bieden van toegevoegde waarde aan de produkten in de vorm van bijvoorbeeld kleinverpakkingen ziet De Groot als een logische aanpassing door de vollegrondsteler.

De Groot schildert zo een beeld van de kleine vollegrondsteler die plat wordt gedrukt tussen de akkerbouwer en de glastuinbouw. De sprong naar het glas lijkt onhaalbaar en een inkomen verdienen in de vollegrondsgroente wordt steeds moeilijker. "Failliet gaan zij bijna nooit. Wat je vaker ziet is dat op het moment dat de zoon het bedrijf moet gaan overnemen, veel ondernemers zich nog eens achter de oren krabben. Moet ik 2400 uur per jaar werken voor zo'n marginaal inkomen? Meer en meer zie je dat telers bij het overnameproces afhaken", aldus de onderzoeker van het LEI.

bouwen. "Of het graan moet twee kwartjes op gaan brengen. Dan zijn er wel weer een aantal genezen."

Slagveld

Binnen de akkerbouw leeft de overtuiging dat er voorlopig geen einde komt aan het proces van overschakeling naar de vollegrondsgroenteteelt. Aike Maarsingh: "De akkerbouwers hebben de grond er voor liggen. Zolang de indruk bestaat dat zij er maar één cent aan kunnen verdienen, dan gaan zij die kant uit. Het blijft voorspellen, maar ik denk dat de druk om naar vollegrondsgroente over te stappen door de hervormingen alleen maar groter zal worden, beslist niet kleiner", waarschuwt de akkerbouwer. "Zodra een gewas grootschalig te telen is, zullen akkerbouwers dat gaan aanpakken. Dat wordt een slagveld. Er is altijd gezegd dat wij moesten herstructureren. Dat doen we nu. Boeren investeren en slepen het hele gezin erbij om de kosten maar zo laag mogelijk te houden. Zij stoppen daar echt niet mee. De pure graanboeren overleven het wel. De klappen vallen in de vrije produkten, ook in de tuinbouw. De telers van die produkten worden de dupe van het Europese beleid. Daar vallen de slachtoffers."

Cees Krijger sluit zich in grote lijnen bij het betoog van Maarsingh aan. Ook hij voorspelt dat de boeren in het noorden van het land groente zullen blijven ver-

Mestwetgeving kost CDA stemmen van boerenvolk

door

Ward op den Brouw en Max Paumen

Het boerenvolk, het Brabantse voorop, mort over de mestwetgeving en de CDA-top in Den Haag voelt zich er steeds ongemakkelijker door. "Het gist gruwelijk", zoals boerenvoorman H. Verkampen in Gemert het uitdrukt. "Als men zich niks van de geluiden uit de achterban aan blijft trekken denk ik dat het bij de verkiezingen raak is en natuurlijk heeft dat dan vooral flinke gevolgen voor het CDA."

Achtergrond is de aangekondigde verscherpte mestwetgeving, die op 1 januari 1995 moet ingaan en waarover aan het groene front menig robbertje wordt gevochten: tot in Catshuis en Torentje toe. Als er iemand in staat is de stemming op het platteland te peilen is dat Verkampen wel. Hij is zo wat het geweten van de Peelboeren, die veelal net als hij CDA-stemmers zijn. Hij is wethouder van Gemert in 's lands grootste mestconcentratiegebied, varkenshouder en voorzitter van de kring Helmond van de Noordbrabantse Christelijke Boerenbond NCB.

"Er zijn al boeren die zich helemaal niet meer houden aan de milieu- en mestwetgeving. Het is een snel groeiende groep die het niet langer pikt dat van overheidswege steeds weer andere regels over hen worden uitgestort, waar ze geen kant mee op kunnen. De neiging tot burgerlijke ongehoorzaamheid wordt sterker. Steeds vaker hoor je: bekijk het maar, Den Haag, wij zoeken het zelf wel uit. Dat men daarbij ook naar CDA-minister Bukman kijkt, is logisch, want die doet nu eenmaal Landbouw."

Dezelfde geluiden, maar dan wat diplomatieker verpakt, liet voorzitter ir. A. La-

tijnhouters van de NCB horen toen hij op 15 maart aanwezig was bij een groot CDA-beraad in het Torentje, de werkkamer van premier Lubbers in Den Haag. "Laat boeren", zo hield Latijnhouters zijn partij-genoten daar voor, "hun mestproblemen zelf oplossen en als ze dat niet kunnen, spreek ze dan per bedrijf en niet als hele sector aan. Maar beloon ze ook als ze zich netjes gedragen."

Op de discussiepagina van het Brabants Dagblad schreef Latijnhouters onlangs onder de kop "De boer wil zijn stal zelf uitmesten" dat de veehouders zich gefrustreerd voelen door de voortdurende dreiging van het vervroegd aanscherpen van de normen, het inkrimpen van de veestapel en door het uitblijven van voldoende mogelijkheden om hun bedrijf aan te passen. Hij benadrukte in dat artikel nog eens dat een rapport van het Landbouwschap uitgangspunt dient te zijn van het beleid. Het gesprek in het Torentje werd gevoerd op uitnodiging van Bukman. Aanwezig waren behalve Latijnhouters premier Lubbers, Rabotopman Wijffels, de CDA-Kamerleden Esselink en Noord, Miedema van het Landbouwschap - als plaatsvervanger van voorzitter Mares - en CDA-partijvoorzitter Van Velzen.

Latijnhouters ontkent dat er tijdens de bijeenkomst bindende afspraken zijn gemaakt die erop neerkomen dat Bukman de boeren voortaan de vrije teugel zou laten. "Dat is flauwekul. Wij vragen iets en als een politieke partij daar gevoelig voor is, dan is dat prima", aldus Latijnhouters. Naderhand kon hij tot zijn vreugde vaststellen dat hij niet voor de

banken had staan praten. Landbouw/milieuspecialist Esselink van het CDA liet immers deze week - tot grote woede van de PvdA en van de milieubeweging - weten eveneens van mening te zijn dat de aanscherping van de mestwetgeving "onverstandig" is. "Dus hebben we in onze stellingname in ieder geval in die hoek succes gehad", aldus Latijnhousers.

De bijeenkomst in het Torentje was eigenlijk het vervolg op een eerder onderhoud dat CDA-voorzitter Van Velzen op het Catshuis had tijdens het wekelijkse CDA-bewindsliedenoverleg. Vooral Van Velzen kritiseerde daar minister Bukman en waarschuwde voor de afkalvende steun onder boeren in de "mestgebieden" voor het CDA. Bukman hield, zo vond Van Velzen, te weinig rekening met de belangen van agrarisch Nederland.

Nog weer wat eerder, in december, had premier Lubbers zijn steentje aan de discussie bijgedragen met "amice-brieven" aan Bukman en Alders (milieu), waarvan de toon er één was alsof hij twee stoute jongetjes tot de orde riep. De premier drong erop aan haast te maken met de mestnotitie waarin het beleid tussen 1995 en 2000 moet worden uitgestippeld. Beide ministers waren hun belofte niet nagekomen om het stuk aan het einde van het jaar naar de Tweede Kamer te sturen. De bedoeling van Lubbers' briefje was duidelijk: de boeren waren ongeduldig en in grote onzekerheid en daardoor in toenemende mate bereid de kont tegen de krib te gooien. Het was van CDA-belang snel met de notitie te komen. Met name de fractie is er alles aan gelegen het stuk voor de zomer in de Tweede Kamer te behandelen. Hoe eerder vóór de verkiezingen van volgend jaar, hoe geringer het CDA-stemmenverlies. Bukman en Alders stuurden allebei een briefje terug, waarin ze uitlegden

dat het weinig zin had met een dergelijke notitie te komen als niet duidelijk is dat ze de steun heeft van het georganiseerde landbouwbedrijfsleven. Dat overleg wordt dezer dagen gevoerd en mogelijk volgende week afgerond. De mestnotitie zal echter pas op zijn vroegst in juni verschijnen, zo heeft Bukman gisteren aan de Kamer laten weten.

Duidelijk is dat de CDA-top met de hele mestwetgeving lelijk in de maag zit. Men moet schipperen tussen het landsbelang (een schoner milieu), de coalitiepartner PvdA en de eigen agrarische achterban. Als de maatregelen niet ver genoeg gaan, kan de PvdA goede sier maken met het verwijt dat het CDA zich te zeer door de landbouwlobby heeft laten beïnvloeden. "Bukman kan het eigenlijk nooit goed doen", aldus een insider die anoniem wil blijven. Bukman zit ook ten aanzien van zijn milieucollega Alders in een moeilijk parket. Van zijn topambtenaren kreeg hij het advies nauw met Alders te blijven samenwerken en Alders op zijn beurt heeft op het ministerie van Landbouw een goede naam opgebouwd. Op hun beurt, zo is wel duidelijk, voelt de agrarische achterban de hete adem van Den Haag in de nek. "Om aan nog stringenter overheidsbeslissingen te ontkomen, doen we er alles aan onze problemen zelf op te lossen", zegt Peelboer Verkampen. Het voornemen van Bukman en Alders om de fosfaatsnorm in 1995 aan te scherpen van 125 naar 100 kilo per hectare en tot 60 à 70 kilo in 1998 (twee jaar eerder dan oorspronkelijk de bedoeling was) neemt, zegt Verkampen, geen enkele boer serieus. "Dat gooien ze ver van zich af, omdat het geen oog heeft voor de realiteit. Als de laagste norm wordt ingevoerd dan worden de Brabantse zandgronden weer even onvruchtbaar als vroeger; dan zijn we weer honderd jaar terug in de tijd en dat zal toch niemand willen."

Interessant in de hele discussie is een recente studie van het Landbouw-Economisch Instituut, waaruit blijkt dat door milieu-beleid, een vrijere wereldhandel en EG-beleid in 2000 het aantal veehouders en beesten aanzienlijk zal zijn teruggedrongen. Het komt dus misschien nog eens zover dat men stront tekort komt. Dan is Catshuis- en Torentjesbeeraad niet eens meer nodig.